TAURAND SERVICE MANUTENTION
Tél.: 01 48 60 22 33 - Fax : 01 48 61 20 07

CHARIOTS ELEVATEURS
VENTES NEUFS OCCASIONS - LOCATIONS COURTES ET LONGUES DUREES
DEPANNAGES TOUTES MARQUES SUR SITE
Route de Roissy - 93290 Tremblay en France

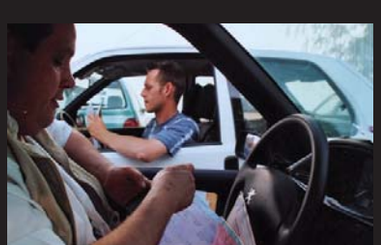
Stam
www.stam-lift.com

BENEFICE.net
Le Magazine des Décideurs du Pôle de Roissy • tel. : 01 48 60 69 88 • www.vppcom.com/beneficenet

Bénéfice.net en Chine

Salons et séminaires : La réussite de Roissy

Les chariots élévateurs sur le pôle
Un marché convoité



"TRANSFERTS!"
Olivier assure

Deconinck à Goussainville :
Ouverture prochaine

Mauregard
A découvrir

N° 19 - octobre/novembre 2004 • DIFFUSION : 20000 ex. aux ENTREPRISES et ADMINISTRATIONS DU PÔLE Valeur : 3,5 €

VPPcom.com

L'agence de communication du pôle de Roissy

Plaquettes d'entreprise - cartes de visites - sites web – édition de journaux

- Conception et réalisation de votre communication
- Editions de magazines
- Carte Roissy 2015
- Conseil en action publique
- Conseil en marketing
- Etudes de marché
- Impression de tous documents
- Conception, hébergement de site web
- Edition, gestion de newsletters sur Internet
- Distribution de documents publicitaires
- Organisation d'évènements

01 48 60 69 88

European Flight Services

Spécialistes de terrain pour professionnels des airs

Airport Ramp Services
Assistance piste.

AquarAile Services
Avitaillement en eau potable et vidange des toilettes.

Bag Flight Services
Traitement des bagages sur CDG 1 (trieurs).

Connecting Bag Services
Rapatriement des bagages en correspondance courte et longue (trieurs). Nettoyage des avions.

Orly Flight Services
Assistance Piste Passage/Trafic. Nettoyage des avions. Traitement des bagages. Eaux et vidanges.

Bag Ground Services
Traitement des bagages en galerie.

WFS
Worldwide Flight Services

European Flight Services
Zone de Frêt 6 - 6, rue du Pavé - BP 10276 - 95704 Roissy CDG Cedex
Tél. : +33 (0) 1 70 76 00 00 - Fax : +33 (0) 1 70 76 03 23

Mauvais accueil à CDG : “cruelle réalité” selon un rapport remis au Premier Ministre

“Que des têtes tombent !”

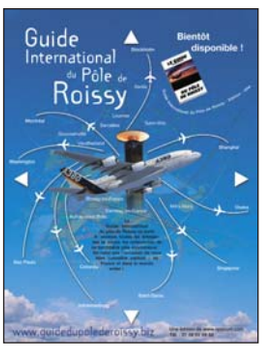
A l’heure précise où nous bouclons ce magazine, la nouvelle de la remise du rapport de M. Plasait, ancien sénateur de Paris sur “l’accueil des touristes dans les grands centres de transit” nous parvenait. Le rapport est sans complaisance, surtout pour ADP : “l’accueil à Roissy doit être mis en exergue, car il concentre le plus grand nombre de critiques”. La place et le temps nous manquent pour vous expliquer par le menu le véritable scandale que constitue ce rapport pour l’établissement public. Nos lecteurs se souviendront de la mention que nous avions faite des récriminations des Conseillers du Commerce extérieur de la zone “Asie”. Ceux-ci, emmenés par leur président Eric Diers, alors responsable de Vivendi à Hong-Kong (nous lui avions lui avions rendu visite à l’époque)” avaient écrit à M. Cousquer, alors Président d’ADP (vous savez, celui qui voulait faire bouger ADP) une lettre détaillée, comminatoire, décrivant les conditions exécrables d’accueil de l’aéroport CDG. Les Conseillers n’y étaient pas allés avec le dos de la cuillère ! Mais pas de réponse, sinon une sorte d’accusé de réception de M. Falque, directeur depuis toujours chargé de la “clientèle”. Puis une autre lettre à Pierre Chassigneux : même pas d’accusé de réception cette fois… Puis une autre à Pierre Graf, l’actuel président d’ADP. Là, ça bouge. Eric Diers, en tant que Président d’un important groupe de travail du Conseil national du tourisme, rend un rapport sans complaisance sur la faiblesse de l’accueil français, pour rester poli. Auparavant, le 12 janvier dernier, le Premier Ministre avait chargé Bernard Plasait, alors sénateur de Paris. Celui-ci a été rendu le 04 octobre dernier. Il est accablant sur la manière dont est organisé l’aéroport : signalétique, courtoisie, “attitude souvent négative ou rébarbative des agents publics des agents publics et des acteurs privés”. Les responsables, on les connaît. Ils sont là depuis des années, confortablement installés dans leurs prérogatives, invoquant à tour de bras le “service public” pour se complaire dans leurs avantages, sur le dos des contribuables et de l’économie du pays, à travers son image de marque.

On se souviendra du rapport de J. P Blazy, député maire PS de Gonesse, évoquant “la morgue et le mépris” affiché pendant des années par ADP vis-à-vis des riverains. Nous en témoignons, dans ces colonnes, sans arrêt. Puisse ce rapport de M. Plasait enclencher une position bi partisane (droite-gauche) pour faire enfin le ménage dans cet établissement qui n’a de public que le nom, devenu une sorte d’Etat dans l’Etat. Et ce ne sont pas les socialistes qui seront contre cette formule célèbre : “il faut que des têtes tombent” !

CHOCOLATS
PUR
Demandez notre dépliant gratuit !
Spécialiste du cadeau d'entreprise
l'Otarie Gourmande
Fabricant depuis 1946
www.confiserie-otarie.com
12, rue de l'Indépendance 93270 SEVRAN
Tél. : 01 43 83 77 00 • Fax : 01 49 36 17 43

Du 13 octobre au 3 novembre 2004
Elections à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles Val-d'Oise / Yvelines
Commerçants, industriels, prestataires de services, faites entendre votre voix !
VOTEZ !
Vote uniquement par correspondance
CCI
Versailles Val-d'Oise / Yvelines
N° Vert 0 800 00 78 95

SOMMAIRE



PÔLE DE ROISSY :
Le Guide international du pôle de Roissy..... p 8/10

DOSSIER :
SALONS ET SÉMINAIRES :
A RÉUSSITE DE ROISSY ..... p 12/25
WSI organise trois séminaires par an ..... p 26/28

CHOSES PUBLIQUES :
Découvrir Mauregard ..... p 29/32
La carte politique des communes du pôle de Roissy..... p 34/35

LES ENTREPRISES DU PÔLE :
TDR transporte et relève les "lourds" .....p 36/37
"Transferts !" ..... p 38/41
Encres Dubuit ..... p 42/43

SOCIÉTÉ :
Alcool au volant : danger !..... p 44/46

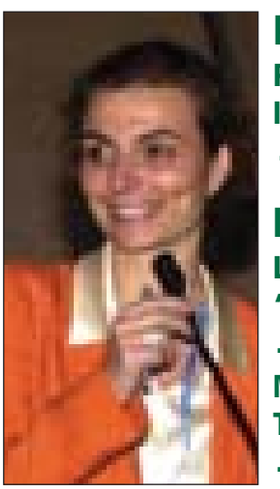
INTERNATIONAL :
Bénéfice.net en Chine..... p 47/58

INTERNET :
Aquarelle.com près de chez nous ..... p 60/61

SALONS PROFESSIONNELS :
Eurosatory 2004 : affluence record ..... p 62/63

NOUVELLES IMPLANTATIONS :
Deconinck ouvre bientôt à Goussainville ..... p 64/68

DANS LES PUBLICATIONS LOCALES :
Le P'tit coubronnais fait peau neuve ..... p 70
"La Vie à Roissy" : combien le budget communal ? ..... p 70
Roissy Mail : l'info du pôle de Roissy, tout de suite, devant soiR..... p 72/73



PORTRAIT :
Philippe Laloue :
l' "honnête homme du XXIème siècle" ..... p 74/75

IMMOBILIER D'ENTREPRISE :
Le SIMI, racheté par le groupe "Le Moniteur", confirme son succès ..... p 76/77
Mais que se passe t-il dans la ZAC Tremblay-Charles-de-Gaulle ? .....p 78/79

CHARIOTS ÉLÉVATEURS :
Un marché très convoité..... p 80/83
Taurand Service Manutention a de l'ambition..... p 84/85
Michel Simon, l'homme des chariots élévateurs sur les aéroports ... p 86/87

BIEN MANGER :
La brasserie du Terroire à Roissy-Ville : une valeur sûre !..... p 92/93

SORTIR À PARIS :
Le Tuz Gölü : soirée orientale dans le XXème ..... p 94/95

Bénéfice. net bimestriel gratuit édité par VPP SARL
52 avenue Marcel Paul - 93297 Tremblay-en-France CEDEX
Tél. : 01 48 60 69 88
Fax : 01 48 60 69 82
Directeur de la publication : Eric Veillon :
eric.veillon@wanadoo.fr -
Redaction et publicité : 01 48 60 69 88
Photogravure : GRAFI-POLE (TREMBLAY)
Imprimerie : Dulac (Pacy-sur-Eure)
Dépôt légal à parution. Tirage : 20.000 exemplaires

Vieux Pays Promotion

Pratique

Service accessible 7J/7, 24H/24, 365 jours par an, où que vous soyez, dans le monde entier.

Confiance

C'est La Poste qui imprime, met sous pli en toute confidentialité et c'est le facteur qui distribue les recommandés envoyés par internet.

La Poste archive les preuves de dépôt en ligne pendant 3 ans.

Le cachet électronique de La Poste fait foi

Une preuve électronique de dépôt atteste de l'heure légale de prise en charge des fichiers par La Poste.

Pour en **savoir plus**

- Appelez le **01 34 25 51 73**
  Du lundi au vendredi de 9H à 18H.
- Connectez-vous sur laposte.fr/LRE ou sur maileva.com

TECHNOLOGY Maileva à la demande

LA POSTE

La communauté de communes du Pays de France

implante un village d'entreprises courant premier semestre 2005.

- Sur 15 000 m² de terrain
- En bordure de la Nationale 16
- Multiples possibilités offertes
- Lots indépendants de 150 à 1500 m²

image non contractuelle

Pour tous renseignements, téléphoner au 01.34.38.98.00

Travailler plus, travailler mieux,

Même s'il n'est guère excitant, on ne pourra pas reprocher au budget de la France pour 2005 de commencer à réduire la dette publique. Il était temps. La France vit en partie sur le dos des générations à venir, ce qui est vraiment immoral. En un peu plus de vingt ans, souligne l'excellent rapport de Michel Camdessus, ancien directeur général du FMI, remis en septembre dernier à Nicolas Sarkozy, l'endettement public a été multiplié par onze !
Que faut-il faire ? Il n'y a pas de secrets en économie, il n'y en a jamais eu. Pour bien vivre il faut créer de la valeur et ne pas la dépenser n'importe comment. Le rapport stigmatise "l'hypertrophie de la sphère publique" chez nous et la "faible efficacité sociale et économique de la dépense publique". Et on continue à faire n'importe quoi avec l'argent public. Par exemple, ici, on apprend qu'ADP va subventionner à hauteur de 565 101 euros en 2005 sa pépinière d'entreprise (pour ses seuls frais immobiliers), dont la construction avait déjà coûté une fortune, tout cela pour héberger une quinzaine d'entreprises dont plusieurs fantômes. Incroyable !

Mais le rapport insiste surtout sur le "déficit de travail" et fait remarquer que "si un salarié français produit 5% de plus par heure travaillée qu'un Américain, il produira 13% de moins par an et 36% de moins sur sa vie active".

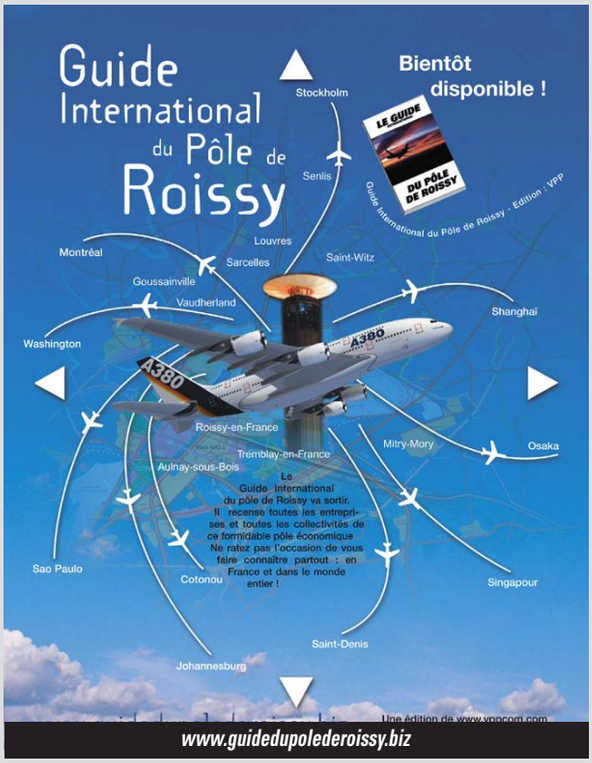
Il faut bien comprendre que sans valeur créée, c'est tout notre modèle social qui va s'épuiser. La solution, ce n'est pas le "partage" frileux du travail mais la libéralisation (certains appellent ça la Réforme) de la société et de l'économie. Il y a des tas de secteurs qui ne sont pas exploités dans notre pays. Le rapport met en évidence notre "déficit d'investissement, en particulier dans les nouvelles technologies". Le plan Borloo, et c'est heureux veut, lui, créer 600 000 emplois dans les services à la personne, peu développés jusqu'ici.
Il faut mieux encourager les entreprises qui elles seules créent de la richesse que l'on pourra, selon les rapports de force politiques, partager. Il faut nettoyer le code du travail dans le sens de plus de souplesse pour créer plus d'emplois. Il faut redécouvrir le sens civique dans nos comportements quotidiens.

Regardez les Chinois ! Ce pays s'est donné les moyens, en libéralisant son économie, en donnant la confiance aux investisseurs, aux créateurs, en travaillant dur, de devenir la grande puissance économique mondiale de demain. Après avoir attiré les capitaux chez eux, ils vont maintenant investir dans le monde entier.

Regardez l'Afrique : la quantité de nourriture produite par personne dans ce continent a diminué de 7% entre 1980 et 2000 ! Ce continent riche de tout se meurt. Et on ne fait rien, comme au Darfour. L'ONU et les pays riches continuent les mauvaises méthodes d'aide publique au développement alors qu'il faudrait combattre les dictatures et empêcher la corruption, aider les partis démocratiques africains. Mais aussi encourager les Européens (notamment) à installer des entreprises là-bas. Ils y apporteraient capitaux, emplois et dynamisme. L'Afrique devrait être la "nouvelle frontière" des Européens (et des Français en particulier).

EV

Pour les entrepr
Un Guide-annuair



Les efforts menés par les différentes collectivités dans la promotion de leur potentiel économique se limitent, par nature, à leur seul territoire. Au détriment de cette vue d'ensemble que souhaitent tous les opérateurs économiques qu'ils soient situés à l'intérieur du pôle, ou à l'extérieur.

C'est pourquoi, fort de son expérience locale, notre agence de communication VPP est entrain de préparer l'édition de Guide International du pôle de Roissy.

Explications et mode d'emploi…

LE TERRITOIRE DU POLE DE ROISSY

Contrairement aux autres pôles de développement de la région parisienne, le pôle de Roissy n'a jamais fait l'objet d'une planification d'ensemble. Certes, dans le dernier SDRIF (Schéma directeur d'Ile-de-France) la région entourant l'aéroport CDG y est qualifié de "pôle d'excellence" avec une vocation à accueillir les activités en relation avec l'extérieur. C'est ce qui explique les investissements publics importants de ces dernières années, que ce soit en matière d'infrastructures routières et ferroviaires qu'en matière d'infrastructures aéroportuaires. Les communes et les départements ont suivi le pas en créant ou en favorisant de nombreuses zones d'activité. Les entreprises ne s'y sont pas trompées et, à l'instar de Fedex, Air France et les autres compagnies aériennes, l'Oréal et même PSA Peugeot Citroën, les grands groupes hôteliers, mais aussi une foule de PME ont fait du pôle de Roissy un élément essentiel de leur stratégie de développement. Cette concentration d'entreprises fait boule de neige et en attire d'autres à son tour…De plus, la population augmente sans cesse à l'intérieur du pôle pour atteindre environ 800 000 consommateurs !

Ainsi s'est développé un territoire sans limites administratives, doté de nombreuses entreprises, riche fiscalement et en emplois, riche de projets mais sans identité propre affirmée, comme on le voit au MIPIM notamment.

Notre agence VPP a été la première en prendre en compte cette réalité qui, jusqu'à récemment restait ignorée. Dès 1997 elle a réalisé la première carte économique du pôle de Roissy, dénommée Roissy 2015 (à cause des échéances du SDRIF). Son premier périmètre, allant de Sarcelles à l'ouest, à Saint-Mard à l'est, de Fosses au nord à Livry-Gargan au sud n'était pas un hasard. Il reflétait déjà le sentiment des élus de chaque ville par rapport à leurs velléités de développement économique. Ainsi, lorsque j'avais posé à l'époque la question au directeur de cabinet du maire de Sarcelles : où regardez vous ? A l'Ouest ou à l'Est ? A l'Est, m'avait t'il répondu sans la moindre hésitation. En revanche, le maire de Groslay, en refusant la participation de sa commune à la

La région économique située autour de l'aéroport Charles-de-Gaulle est l'un des pôles d'activité les plus dynamiques d'Europe. Outre les aéroports du Bourget et CDG, ce pôle rassemble une cinquantaine de zones d'activité sur 90 communes, 4 départements et deux régions. On évalue à plus de 8000 les entreprises ou établissements qui s'y développent.

Or, à cause de cette situation de division administrative, la "visibilité" du pôle de Roissy est faible, comparée aux autres ensembles économiques forts que sont par exemple La Défense, Marne-la-Vallée ou maintenant la Plaine-Saint-Denis.

ises et les collectivités :
e pour le pôle de Roissy

Communauté d'agglomération Val-de-France (Sarcelles, Garges, etc…), m'affirmait qu'il ne "regardait" que vers la vallée de Montmorency…

Au fur et à mesure des éditions de la carte (2001 puis 2004), nous avons affiné ce territoire en remontant un peu vers le nord (Bobigny ou Aubervilliers ne regardent pas vers Roissy) et en y incluant une partie du sud de l'Oise (Le Plessis-Belleville, Senlis…) qui est vraiment dans la logique du pôle.

Donc, à quelques kilomètres près, le territoire du pole de Roissy correspond à cette carte Roissy 2015 (voir ci-dessous). Le succès du magazine Bénéfice.net, dont la diffusion massive (un peu moins de 438 000 ex diffusés à ce jour), assurée par nos soins, s'étend sur cette carte montre encore la pertinence de ce pôle d'excellence.

QUESTIONS / REPONSES

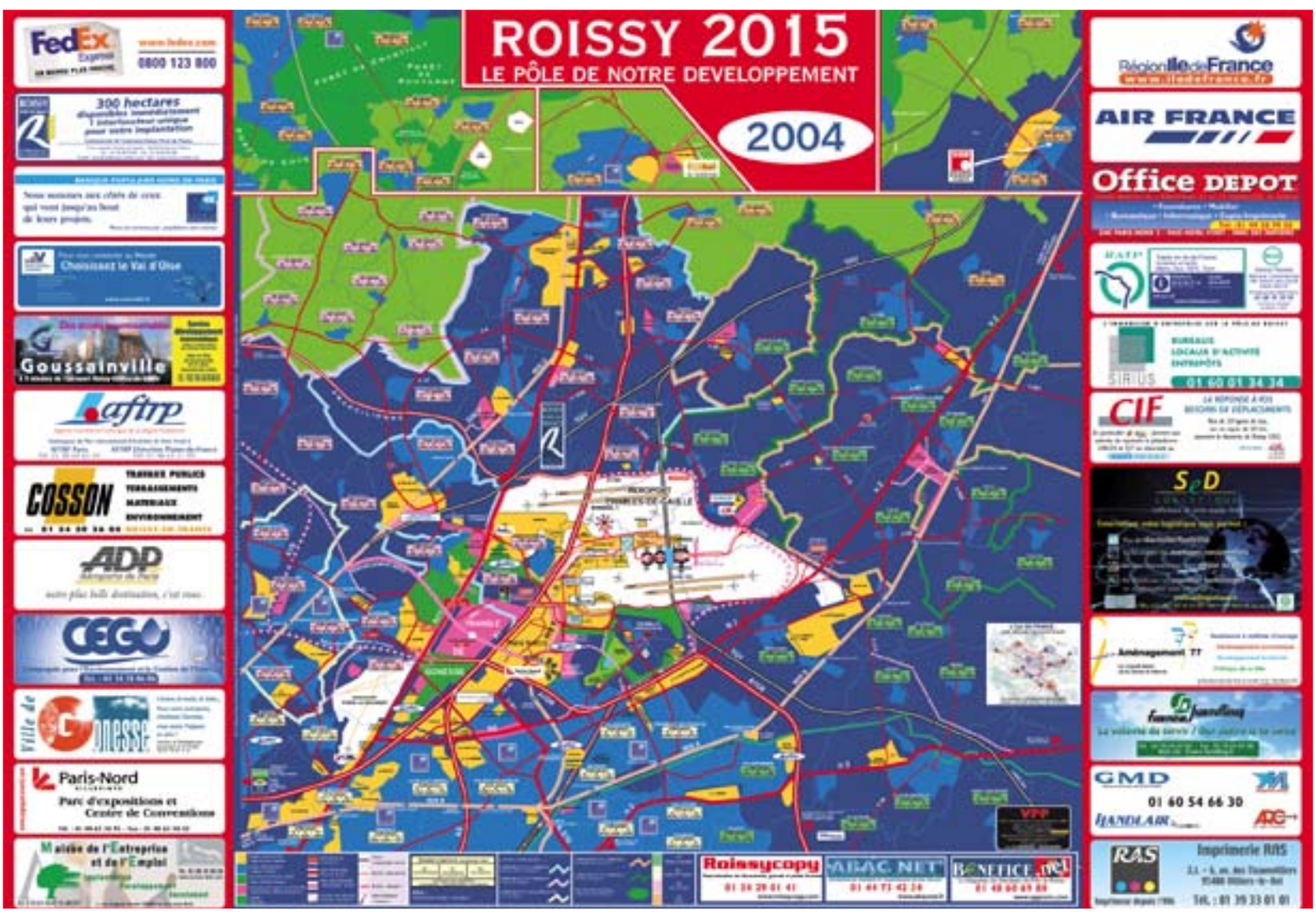
Quel est l'intérêt du Guide ?

Le Guide du pôle de Roissy, est demandé par tout le monde. Nous le savons car nous avons fait des tests de publicité dans le passé proche. Sa diffusion (voir plus bas) est large, mais très nombreux sont ceux qui veulent l'acheter, souvent en plusieurs exemplaires. C'est un outil de connaissance, un outil de travail, de prospection commerciale et c'est un incroyable support de publicité. Déjà, des commandes importantes nous ont été adressées.

Que va contenir le Guide ?

Pour bien faire connaître le territoire ainsi que ses divers potentiels, le guide comportera deux parties :

1) Une présentation générale du pôle sera réalisée par nos soins. Dans cette partie, chaque collectivité locale (région, département, communes et structures intercommunales) pourra se présenter et mettre en avant ses atouts.



Ceux-ci peuvent être variés : zones d'activité, accueil et soutien aux entreprises, mais aussi logements, écoles, services sociaux, transport en commun, équipements culturels, environnement, fiscalité… Les comités d'expansion départementaux, les chambres consulaires, les grands aménageurs publics pourront y présenter leurs avantages et leurs services, de même que les organismes de développement régionaux.

2) Un annuaire des entreprises du pôle, classé par activité. Il n'existe aucun annuaire de ce type. Les seuls annuaires existants sont par définition locaux (communaux ou départementaux) ou encore les listes d'entreprises diffusées soit par les chambres consulaires, soit par d'autres organismes. Mais là encore ils sont soit incomplets au regard du pôle de Roissy, soit peu pratiques car ils ont un classement alphabétique. Nous sommes donc entrain de recenser, tout en les actualisant, la plupart des entreprises situées sur le pôle de Roissy en les classant par grandes rubriques. Ces rubriques seront simples. Par exemple: chariots élévateurs, transitaires, compagnies aériennes, plombiers, fleuristes, agences de voyage, conseils, agences immobilières, informatique, grossistes, garages, formation, intérim, menuisiers, publicité, sécurité, hôtels, restaurants, propreté-nettoyage, pièces automobiles, électricité, électronique, machine-outil, imprimerie… Un index aidera aux recherches.

Comment présentons-nous les entreprises ?

La présentation est simple : dans la rubrique figure la raison sociale ou l'enseigne, l'adresse, le téléphone et le fax. Ca c'est le minimum et c'est gratuit pour les entreprises qui ont soit leur siège, soit un établissement sur le territoire du pôle.

Comment mieux se faire connaître et combien ça coûte ?

Prenez par exemple la rubrique "Sécurité". Il est possible d'y adjoindre son logo, et/ou son site Web, puisque de nos jours celui-ci devient indispensable. Ca, ça coûte 122 euros HT.

Mais le mieux est d'inclure, dans la rubrique, une publicité où l'on aura la possibilité de détailler et de mettre en avant ses activités. Les prix, spécialement étudiés pour permettre à chacun de se valoriser, vont de 260 à 2286 euros. Le mieux est de voir tout ça sur le site www.guidedupolederoissy.biz

Et pour les entreprises implantées en dehors du pôle de Roissy ?

Le pôle de Roissy représente, pour les entreprises de toutes tailles, qu'elles soient françaises, européennes ou mondiales un très grand marché. Des centaines de millions d'euros y sont dépensés chaque année. Elles ont donc intérêt à se faire connaître dans le Guide qui sera lu par tous les acheteurs et usagers du pôle. Un moyen simple et pas cher : se faire référencer dans la ou les rubriques concernées (prix 122 euros HT) et, bien sûr, faire de la publicité !

A combien d'exemplaires sera imprimé le guide et comment (et ou) sera-t-il diffusé ?

Aujourd'hui, nous garantissons l'édition, en une seule fois, de 10 000 exemplaires. Mais tout nous laisse penser que nous en imprimerons plus. En tout cas, 10 000 c'est déjà très bien !

Concernant la diffusion, il n'y aura pas mieux. Nous distribuerons un exemplaire gratuitement à chaque entreprise située sur le pôle de Roissy, soit environ 8000 exemplaires. Une partie sera envoyée aux Missions économiques françaises situées dans le monde entier, ainsi qu'aux chambres consulaires françaises et aux représentations économiques étrangères basées en France, ainsi que dans les directions de la Commission européenne à Bruxelles.

Contrairement à ce qu'on trouve parfois en matière de guide (difficulté à savoir exactement le nombre édité, diffusion confidentielle), avec nous, les annonceurs sont assurés d'être vus.

Le solde sera vendu, certainement aux alentours de 80 euros, HT et hors frais d'envoi. Cette vente bénéficiera d'appuis dans la presse nationale.

Plus d'infos :
www.guidedupolederoissy.biz
0148606988

ASSUREZ-VOUS D'ETRE BIEN REFERENCE

Pour réaliser cette liste d'entreprises, nous croisons et actualisons plusieurs fichiers, nous y apportons notre propre connaissance des entreprises du pôle. Des oublis sont toujours possibles dans ce type d'ouvrage. C'est pourquoi nous vous recommandons de remplir ce questionnaire court soit ici, en le renvoyant par fax ou par courrier, soit en allant le remplir sur le site www.guidedupolederoissy.biz.

Raison sociale (ou enseigne) . . . . . .

Activité (Inscription sommaire) . . . . . .

Adresse . . . .

BP . . . . . **CP** . . . . . **Ville** . . . . . .

Téléphone . . . . . .

Fax . . . . . .

E-mail . . . . . .

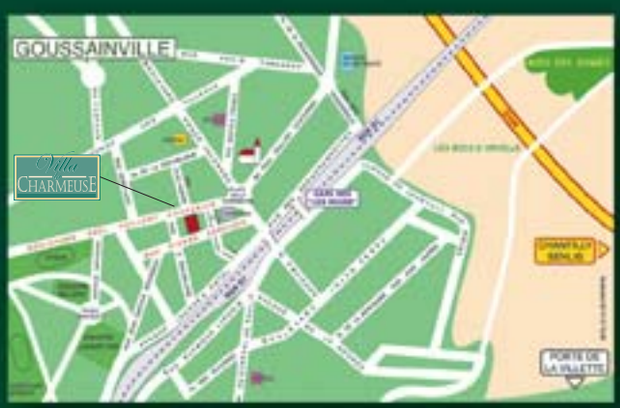
A renvoyer a : VPP, 52 avenue Marcel Paul 93297 Tremblay-en-France Cedex ou par Fax : 01 48 60 69 82
Joindre 1 cheque de 145,91 euros TTC pour les entreprises situées endehors du pôle de Roissy

GOUSSAINVILLE

Villa la CHARMEUSE

Livraison : 2ème semestre 2005

Voyage en Ballon Document non contractuel.



Goussainville, le charme d'une ville de Province

La "Villa La Charmeuse" est située en plein centre de Goussainville, à deux pas de l'Hôtel de ville, de l'Espace Sarah Bernhardt, de la Place du marché, et à 500 m de la Gare RER des Noues.

Une réalisation de standing

La "Villa la Charmeuse" propose 38 appartements du studio aux 4 pièces. L'élégante façade de la résidence est rythmée par de vastes balcons.

LW promoteur indépendant renommé, a réalisé plus de 1000 appartements et maisons à Paris et en Région Parisienne.

Bureau de vente
76 rue Paul Vaillant-Couturier
95190 Goussainville

0 811 808 800

LW

Du studio au 4 pièces
Pour vivre ou investir !

86 rue du Dôme - 92514 Boulogne Cedex - 01 46 10 38 00 - www.lwpierre.fr

Salons et

Le pôle de Roissy est un pôle multi activités. Il n'est qu'à reprendre les "une" de Bénéfice.net pour s'en convaincre (voir en pages centrales) : Roissy pôle industriel, Roissy pôle aérien, Roissy commerce international, Roissy BTP, Roissy pôle attractif… Poursuivant la description de ce qui fait la richesse économique du pôle, Bénéfice.net rappelle cette fois l'importance de l'activité "Salons et séminaires" qui se développe dans notre région.

Proximité de l'aéroport, présence des parcs d'exposition de Villepinte et du Bourget, parc hôtelier impressionnant, proximité de Paris, tout concourt à la réussite de Roissy dans cet autre secteur professionnel qui emploie des milliers de personnes sur place, toute activités confondues. Comme toujours, il y a plein de choses à évoquer, si l'on veut décrire correctement une filière. De fait, il y a toujours des regrets dans ce genre d'exercice : manque de place, manque de temps pour tout voir, tout dire… Il faudra revenir, dans un prochain Bénéfice.net, en matière de salons, sur une "success story" née à Roissy Ville : la création et le développement du "salon des importateurs" devenu Distrirama et désormais appelé "Tradexpo", inventés dans un hall d'hôtel par M. Demoor et revendu avec succès au groupe anglais EMAP. Il faudra revenir aussi, dans le détail sur toute la filière des salons : les organisateurs, les sous-traitants, seulement évoqués ici. Mais il faut comprendre d'abord l'importance quantitative des salons, héritiers des foires commerciales d'antan, devenus des "places de marché" indispensables. Et comprendre aussi (voir l'article sur WSI) l'importance de ces multiples réunions d'affaires, appelées "séminaires" et "conventions" ou encore "incentives", pour la bonne marche commerciale des entreprises…

LE POLE DE ROISSY EST UN HAUT LIEU POUR LES EXPOSITIONS

Les salons génèrent 3.2 milliards d'euros en Ile-de-France

Dix grands centres regroupent à eux seuls 95% de la surface d'exposition et de réunion de la région parisienne. Il s'agit, dans l'ordre d'importance, de Paris Expo (Porte de Versailles), Paris Nord Villepinte, Paris le Bourget, le palais des Congrès (Porte Maillot), le CNIT La Défense, la Grande Halle de la Villette, le Parc Floral de Paris, l'Espace Champerret, le Carrousel du Louvres, la Cité des Sciences et de l'Industrie. Au total, ils représentent 606 349 m² de surface commercialisable.

En 2002 s'y sont déroulées 1651 manifestations : 420 salons, 382 congrès et 849 autres évènements (réunions d'entreprises, expositions culturelles, examens etc.) qui ont accueilli 11.3 millions de visiteurs, congressistes ou autre participants.

séminaires : la réussite de Roissy

Les 420 salons :

- environ 95 000 entreprises y ont exposé, dont 25% d'étrangères. Parmi celles-ci ont note que cinq pays principaux : l'Italie, l'Allemagne, la Grande Bretagne, les USA et l'Espagne (63% des exposants étrangers).
- 8.9 millions de visiteurs dont 7% d'étrangers venant surtout de Belgique, Italie, GB, Allemagne et Espagne.
- retombées économiques :
*pour les entreprises participantes, exposantes ou visiteuses, les retombées directes sont difficilement quantifiables. Mais la participation à un salon induit des prises de commandes, directes ou plus tardives, permet une communication et une valorisation de l'entreprise et de ses produits et permet d'observer le marché.
* les dépenses locales des participants (visiteurs et exposants) sont estimées, elles, à 3.2 milliards d'euros en 2002. Il s'agit des dépenses liées aux salons eux-mêmes (organisateurs, installateurs de stands, sous-traitant divers), pour 1.6 milliard et pour la filière "tourisme" : 1.6 milliard réparti entre 513 millions pour l'hébergement et 414 millions pour la restauration. Cela représente un équivalent de 50 100 emplois temps plein.

Les 1231 autres manifestations

Elles représentent 382 congrès associatifs, 419 réunions d'entreprises, 275 spectacles grand public, 67 sessions d'examens et 88 autres évènements (expositions, meetings politiques, défilés de mode…) et ont accueilli 3.4 millions de participants.

Le chiffre d'affaire des dix centres a représenté, en 2002, 244 millions d'euros (68% liés à l'activité "salons", 23% liés aux autres manifestations, 9% liés à des recettes diverses). Soit une progression de 9% par rapport à 2001 mais une régression de 3% par rapport à 2000.
Globalement, et hors évènements exceptionnels comme le 11 septembre, l'activité des centres se maintient.

Les salons dans le monde.

Paris, qui est un important centre de congrès (surtout médicaux), ne représente pourtant que 5% de l'activité mondiale des congrès. En matière de salons, l'Ile-de-France, pour important qu'elle soit, arrive loin derrière les autres pays.

C'est surtout l'Allemagne, grande prêtresse des salons, foires et autres "Messe" qui se taille la part du lion. La tradition allemande des grandes foires commerciales du Moyen Age y est pour quelque chose. Mais aussi l'organisation de ces salons y est complètement différente de chez nous. Ainsi, les gestionnaires d'infrastructures sont privés mais les collectivités locales (Villes, Länder) sont actionnaires et les ont dotés de capitaux importants. Les Allemands restent le premier pays organisateur de ces évènements dans le monde : les 23 premiers centres du pays y occupent 2.58 millions de m² (+10% ces cinq dernières années). Et cela leur rapporte ! Pour 324 manifestations en Allemagne, 220 000 exposants : 16.4 millions de visiteurs, 2.5 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 10 milliards de retombées économiques.

Ainsi, si nos dix centres franciliens représentent une surface globale de 600 000 m², la ville de Hanovre concentre t-elle 495 000 m² en un seul site gigantesque. Derrière Hanovre, seule l'italienne Milan est en bonne position (375 000 m²) suivie de Francfort, Cologne, Düsseldorf. Puis seulement Paris Expo (Porte de Versailles) avec 211 000, Chicago (204 000), Birmingham (190 000), Las Vegas (184 000). Et les sociétés de foires allemandes exportent leur savoir faire : 160 évènement internationaux sont organisées par elles hors d'Allemagne. Un exemple : la Messe Frankfurt, connue pour son Salon de l'Auto et celui du Livre, a réalisé un CA de 349 millions d'euros en 2003, pour un bénéfice net avant impôt de 20 millions !

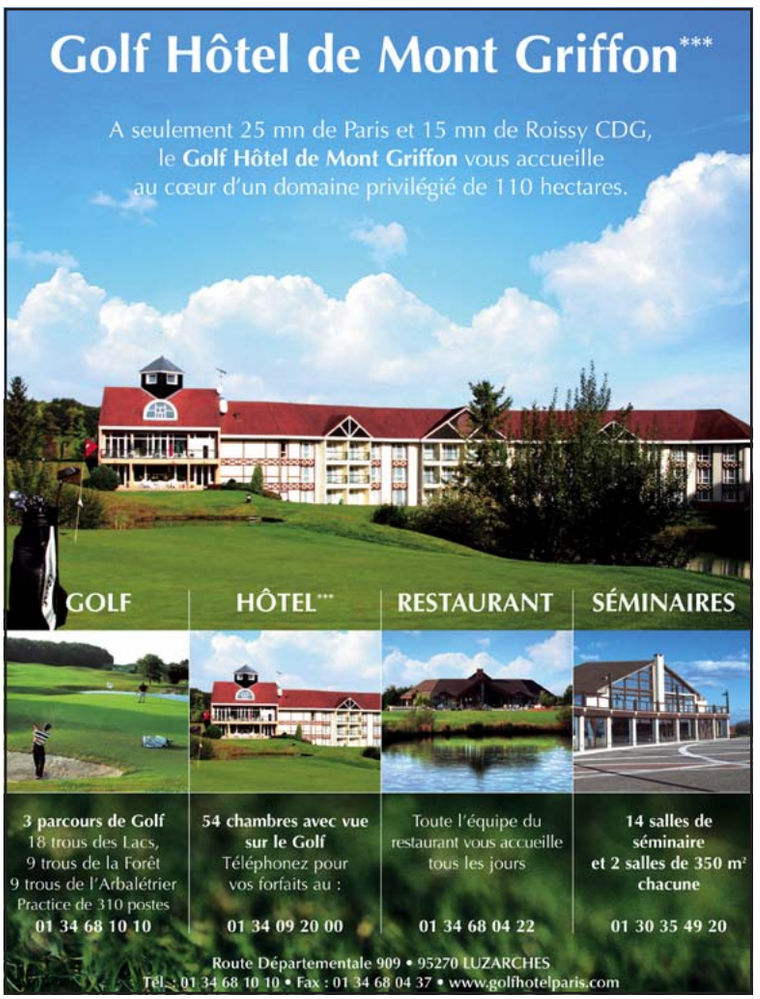
Sur le pôle de Roissy : deux établissements leaders

Nous avons la chance d'avoir, sur le pôle de Roissy deux grands établissements majeurs consacrés aux salons et aux autres manifestations (le mot "salons" pouvant être réducteur : Paris Nord Villepinte - nous l'appellerons "Villepinte", par commodité rédactionnelle. Que ses dirigeants, qui n'aiment pas ça, (mais la maire de la Ville, si) nous excusent - s'est lui-même baptisé, il y a quelques années : lieu d'évènements, pour revenir ensuite à une appellation plus concrète : Parc d'expositions et Centre de Conventions.)

Et Le Bourget, lieu mythique du Salon de l'Aéronautique, mais pas seulement...

Ces deux entités ne forment désormais plus qu'une seule : le 15 mai 2003, le GIFAS (Groupement des Industries Françaises Aéronautiques et Spatiales), propriétaire du Parc des expositions de Paris Le Bourget, a signé avec le parc de Villepinte, filiale de la CCIP (chambre de commerce de Paris) un accord qui aboutit à l'exploitation du parc du Bourget par celui de Villepinte pour les vingt prochaines années. Objectif : mettre en avant les synergies de ces deux parcs distants seulement de 10 minutes, accroître la capacité et la diversité de l'offre (191 000 + 80 000 m² soit 271 000 au total. Et 115 + 45 = 160 hectares).

Dès à présent, le parc du Bourget est entré dans une phase de rénovation. 36 millions d'euros d'investissements sont annoncés jusqu'en 2006. Modernisation de l'Accueil


Golf Hôtel de Mont Griffon***
A seulement 25 mn de Paris et 15 mn de Roissy CDG,
le Golf Hôtel de Mont Griffon vous accueille
au cœur d'un domaine privilégié de 110 hectares.
GOLF
HÔTEL***
RESTAURANT
SÉMINAIRES
3 parcours de Golf
18 trous des Lacs,
9 trous de la Forêt
9 trous de l'Arbalétrier
Practice de 310 postes
01 34 68 10 10
54 chambres avec vue
sur le Golf
Téléphonez pour
vos forfaits au :
01 34 09 20 00
Toute l'équipe du
restaurant vous accueille
tous les jours
01 34 68 04 22
14 salles de
séminaire
et 2 salles de 350 m²
chacune
01 30 35 49 20
Route Départementale 909 • 95270 LUZARCHES
Tél. : 01 34 68 10 10 • Fax : 01 34 68 04 37 • www.golfhotelparis.com

En savoir plus sur les Salons :

Sur l'activité francilienne : www.ccip.fr (voir l'étude de 2002)
Sur l'activité allemande : www.auma.de
Sur Villepinte : www.expoparisnord.com
Sur Le Bourget : www.paris-lebourget.com

Deux ouvrages indispensables :
***Le calendrier des Foires et Salons à Paris (450 salons de septembre 2004 à août 2005)**
***Le calendrier des Foires et salons en Europe (plus de 900 salons de janvier à décembre 2005) à paraître en novembre 2004.**

Disponibles à la CCIP : 01 55 65 77 20

Exposants, nouveau look pour le hall 3, reconstruction du hall 5 (détruit par un incendie), nouveaux parkings, nouvelles voie d'accès…Les travaux ont débuté au mois de mai dernier, faisant travailler plus de 120 entreprises. Il s'agit, selon Marc Granier, directeur général de Villepinte et maintenant du Bourget de faire de celui-ci "le troisième grand parc d'exposition de la région parisienne".

C'est bien pour le Bourget, qui souffrait, il faut bien le dire, d'un look assez désuet, mais dont la réputation était principalement assurée par le grand et populaire salon de l'Aéronautique et de l'Espace.

Mais le navire amiral, c'est tout de même Villepinte ! Idéalement situé (autoroutes, TGV, aéroport CDG, liaison RER directe), entouré du parc hôtelier du pôle de Roissy, il s'étend sur 115 hectares et donc 191 000 m² de surfaces commercialisables, sans compter les extérieurs, bien pratiques pour des salons comme Euro Satory (voir dans ce numéro) ou Intermat (voir BN 8 page 39), l'immense salon du BTP qui a exposé en 2003 sur 320 000 m² ! C'est à Villepinte que se déroule tous les deux ans le méga salon SIAL (Alimentation) qui figure, avec Maison et Objet (le plus grand salon du monde !), Emballage et Equip Auto parmi les plus importants.

Propriété de la chambre de commerce de Paris, la filiale d'exploitation du parc de Villepinte (au capital de 4.8 M d'euros) a réalisé en 2002 80 millions d'euros de CA avec 110 salariés à plein temps. Depuis 20 ans elle a réalisé 450 millions d'euros d'investissements et continue à investir, chaque année, 8 millions d'euros pour entretenir sa compétitivité.
Elle accueille environ 40 salons et 1000 autres manifestations par an. Au total, le parc accueille chaque année 1.5 million de visiteurs professionnels (dont 32% d'étrangers) et 27 000 exposants (dont 49% d'étrangers).

L'activité "évènements" s'y développe depuis 4 ans

"Il faut savoir que les salons professionnels n'occupent le Parc que 200 jours dans l'année" confiait en mars 2001 à Bénéfice.net Christophe Douplat, ancien directeur chez Exposium (un des principaux organisateurs de salons) et alors tout nouveau directeur du développement commercial des "évènements" à Paris Nord Villepinte. L'objectif a été alors de mieux faire connaître les capacités du Parc pour l'organisation de tous types d'évènements (44 salles, des amphis, des services…). Et ça a marché. En 4 ans l'équipe de Ch. Douplat est passée de 3 à 11 collaborateurs et a multiplié le chiffre d'affaire de cette activité par 6, passant de 700 000 euros à 4 millions ! Grâce à une communication ciblée (fréquentation des "salons" spécialisés (sur les Salons) comme le Bedouk, le Confex anglais, l'EIBTM à Genève, et, récemment "Events" à Longchamp en novembre dernier, ou Cannes en Avril, "Villepinte" est mieux connue par les organisateurs "d'incentives", autre nom donné aux "évènements"… Ainsi se sont déroulées récemment à Villepinte le lancement de la Peugeot 407 (500 journalistes), les 50 ans de RAJA, l'entreprise bien connue de Paris Nord, leader de la distribution d'emballage carton (500 collaborateurs), la première convention commerciale de la Caisse d'Epargne IDF Nord, et même le congrès d'adieu de FO à Marc Blondel (4000 congressistes) et le conseil national d'adieu de l'UMP à Alain Juppé, l'Assemblée générale d'Eurotunnel…Et une grande convention européenne de Suez-Lyonnaise des Eaux qui a réuni plus de 4000 personnes sur une journée.

Fort de ces succès, Christophe Douplat vise haut : objectif + 50% de CA pour l'évènementiel afin que celui-ci représente 10% de l'activité du Parc. C'est que cette activité peut rapporter gros.

4** POUR VOS CONVENTIONS**
1200 m² D'ESPACE CONFÉRENCES ET BANQUETS
Lumière du jour, ADSL, multimédia.
240 CHAMBRES RÉNOVÉES
TV interactive, ADSL…
CENTRE SPORT ET LOISIRS
Piscine, sauna, spa, fitness, tennis.

4** À VOTRE SERVICE**
RESTAURANT, BAR, TERRASSE ET BANQUET
jusqu'à 350 personnes.
SERVICE SÉMINAIRE À L'ÉCOUTE DE VOS EXIGENCES
Réactivité maximum avec votre chargé d'affaire permanent.
TARIFS DE 55 € À 190 €

POUR MIEUX VOUS SATISFAIRE

Radisson SAS
Hôtel Charles de Gaulle
77990 Le Mesnil Amelot, France
Tél. : 01 60 03 63 00
Fax : 01 60 03 74 40
e-mail : contact.sales@hotels-res.com

Radisson SAS HOTEL CHARLES DE GAULLE AIRPORT

Jean-José Arroyo

Jean-José Arroyo, Directeur "Congrès et Salons" à la CC

"La compétitivité de l'Ile-de-France se dégrade de manière cont nations concurrentes globalement mieux soutenues par les

Jean-José Arroyo est encore bien connu sur le pole de Roissy. C'est qu'il fut, jusqu'en 1995 le Directeur général du Parc d'exposition de Villepinte Paris Nord. Il occupe depuis la Direction des Congrès et Salons à la prestigieuse Chambre de Commerce de Paris. Il n'y avait donc pas mieux que lui pour donner, sous forme de témoignage, un sentiment sur cette activité si importante pour Paris et sa région. Et ce, d'autant qu'il partira pour une retraite bien méritée d'ici à la fin de l'année. Merci à cet homme de qualité, ouvert, passionné et passionnant, et très sympathique, d'avoir accepté de répondre à nos questions.

BN : Vous êtes à la tête de la Direction "Congrès et Salons" de la CCIP depuis maintenant 9 ans. Pouvez-vous nous rappeler en quoi consiste le travail de votre Direction ?

J.J Arroyo : Effectivement, la Direction des Congrès et Salons a été créée en 1995 à partir du constat que la CCIP avait accumulé, depuis son adhésion au comité d'organisation de la Foire de Paris en 1906 jusqu'à la création de Paris-Nord Villepinte en 1982, en passant par celle du Palais des Congrès de Paris ou encore la constitution de PROMOSALONS, une série d'interventions dans ce secteur, sans pour autant disposer d'une cellule centrale d'expertise, apte à développer l'ensemble de cette filière en Ile-de-France, vis-à-vis des interlocuteurs naturels de la CCIP que sont les entreprises ressortissantes d'une part et les pouvoirs publics d'autre part.
Dès lors, nos interventions visent à mieux faire connaître et reconnaître ce secteur, à travers plusieurs niveaux d'actions :
l'information des entreprises, par la mise à disposition de différents produits susceptibles de les aider à tirer bénéfice du média "salons",
les études sur le secteur, afin de disposer de chiffres fiables sur cette activité et son évolution,
la proposition et la mise en œuvre d'une stratégie globale concertée avec l'ensemble des pouvoirs publics afin de renforcer la position de la place de Paris et sa région en matière d'accueil de salons et congrès internationaux, puisque nos analyses confirment cette nécessité, et enfin un rôle d'appui aux instances dirigeantes de la CCIP pour les décisions stratégiques du Groupe dans ce domaine (filiales et organismes associés : structures cités précédemment, auxquels il faut également ajouter l'Office du Tourisme et des congrès de Paris et le Comité des Expositions de Paris).

BN : En juin 1996, la CCIP avait publié une étude intitulée "Les salons internationaux en France : un secteur en péril". Et réclamait, en prenant exemple sur l'Allemagne, une plus grande participation des pouvoirs publics, appelait à définir une stratégie "salons", voire un "rôle moteur" de ceux-ci (infrastructures, charges foncières, financement de travaux d'extension et de modernisation des Parcs…). Quel diagnostic faites-vous après toutes ces années. On a plutôt l'impression que le secteur se porte bien, non ?

J.J Arroyo : Fort heureusement, Paris est et restera nécessairement une métropole économique de premier rang, et à ce titre une région dans laquelle se dérouleront des foires, salons, et autres rencontres professionnelles. Dès lors, il y aura donc toujours des opérateurs dans ce secteur, même si l'exemple allemand le démontre, il faut veiller à ne pas développer une surcapacité que le marché, qui malheureusement ne se développe plus, ne peut satisfaire.
En revanche, la question de savoir si Paris restera une destination incontournable en termes de manifestations internationales mérite en revanche d'être posée, car à mon sens, la compétitivité de l'Ile-de-France se dégrade de manière continue face à des destinations concurrentes globalement mieux soutenues par les pouvoirs publics. Or dans un contexte économique général qui conduit plutôt la plupart des entreprises à réduire leurs déplacements, c'est souvent un seul salon qui est sélectionné par les entreprises : celui dans lequel l'offre et la demande internationale sont les mieux représentées. Et force est de constater qu'à l'exception de quelques salons "leaders", l'Ile-de-France est

des CIP

tinue face à des desti- pouvoirs publics"

souvent distancée, avec les conséquences évidentes qui en découlent en matière de développement économique régional.

C'est pourquoi la CCIP tire régulièrement la sonnette d'alarme et propose aux pouvoirs publics la mise en place d'une politique globale dans ce domaine. Nos deux rapports généraux sur cette question, en 1996 et 2000, ont contribué à une meilleure compréhension de ces enjeux et des pistes d'améliorations nécessaires. Peu d'actions concrètes ont cependant, pour l'instant, été engagées.

Le niveau régional, encore renforcé dans le cadre de la décentralisation, apparaît aujourd'hui particulièrement adapté et nos dernières propositions s'adressent directement au Conseil Régional qui devrait collaborer dans ce domaine avec la Ville de Paris et les départements franciliens concernés ; elles sont relatives aux quatre priorités que constituent : la promotion globale de la destination Paris Ile-de-France, la desserte des grands centres d'expositions et de congrès, les conditions d'accueil des visiteurs d'affaires et enfin les dispositifs d'aides aux PME, pour favoriser leur participation aux salons franciliens.

BN : Fort de votre expérience, quelle est votre vision de l'avenir pour cette activité "Salons et Congrès" ?

J.J Arroyo : Paris et sa région disposent d'atouts indéniables, notamment en matière de sites d'accueil pour les manifestations et l'hébergement des participants ou encore en matière de dessertes aérienne et ferrée.

Malheureusement, ces avantages ne sont pas suffisamment exploités aujourd'hui, en particulier en communication et promotion à l'étranger. Notre retard dans ce domaine est important et sans réaction adéquate rapide, je crains qu'il ne devienne irréversible.

Si en revanche une mobilisation significative s'effectue dans la durée, l'Ile-de-France peut tout à fait tirer parti de la force que représente le poids cumulé de son activité, et reprendre les parts de marché perdues depuis plusieurs années.

Il y aura alors un développement de la filière, au profit non seulement des opérateurs, qui quoi qu'on en dise traversent tout de même une période difficile, mais de l'ensemble des entreprises franciliennes, qui bénéficient de la tenue de manifestations professionnelles sur notre territoire.

SEMINAIRES, EVENEMENTS, INCENTIVES

Un marché national de 8.4 milliard d'euros…

En ce qui concerne les réunions d'entreprises ou professionnelles, les résultats d'une étude intéressante sont parus dans le numéro de février 2004 de Bedouk Magazine, le magazine des professionnels de l'évènementiel, à l'occasion du 6ème salon Bedouk. On y apprend qu'en 2003, les entreprises basées en France ont dépensé 8.42 milliards d'euros sur le marché des "groupes affaires". Ce chiffre, important, est toutefois en baisse de 3.2% par rapport a l'an passé et pour la première fois en baisse depuis 1996. Les "séminaires" (85.5%), les "Conventions" (26.5%) et les "incentives de motivation, récompense ou stimulation" (18%) sont les trois types de manifestations organisées par les entreprises. L'étude note quelques évolutions par rapport aux années passées comme :

• 96 % des réunions se passent en France. Paris à la cote, bien sûr mais l'Ile-de-France aussi.

• Les réunions de plis de 100 personnes représentent 59% contre 38% en 2000. A cette époque c'était les réunions d'une quinzaine de personnes qui étaient en vogue.

• Les séminaires résidentiels sur deux jours et une nuit continuent à être privilégiés, mais les réunions d'une journée se développent. Le nombre des demi-journées a été multiplié par 3 depuis l'étude de 1997. Cette évolution intéresse le pôle de Roissy car elle correspond à une solution économique : pas d'hébergement mais les lieux permettant l'aller-retour dans la journée (reliés par TGV ou avion) deviennent plus intéressants.

• Le budget moyen tourne toujours autour de 150 euros par personne pour les séminaires résidentiels et moins de 60 euros par journée d'étude.

• Les organisateurs ont toujours un peu de mal à trouver salles et hébergement pour des groupes de plus de 150 personnes. Et aussi pour trouver des lieux qui sortent des sentiers battus.

• Les guides spécialisés (comme le "Bedouk") sont encore le meilleur moyen de trouver un endroit mais Internet progresse en les complétant.

• Les lieux de séminaires ne manquent pas mais la qualité

Le Hilton de Roissy : celui qu'on préfère

de contact avec l'hébergeur, l'accessibilité et la localisation sont les critères clés dans la sélection.

• L'hôtel reste le lieu privilégié des réunions (87%) : les 4 étoiles ont la cote pour 58.5 % des entreprises contre 40% en 97. Mais les châteaux, bateaux ou les monuments historiques progressent, ainsi que les centres de séminaires ou les palais des Congrès. Habituellement réservés aux grandes réunions (plus de 200 personnes, l'étude note que "ces lieux ont su habilement diversifier leur offre" afin de pouvoir descendre à 50…

• En matière d'hôtellerie, les établissements indépendants sont en progression, par rapport aux chaînes "doublement pénalisées par leur standardisation et leurs tarifs".

• Avec les 35 heures, les activités ludiques, culturelles ou sportives associées aux réunions professionnelles ont diminuées. Et, du fait des "RTT" seuls les mardi et jeudi sont vraiment disponibles dans la semaine…

…dans lequel le pôle de Roissy de mieux en mieux placé

Le pôle de Roissy ne manquent pas d'opportunités en la matière : on trouve de tout, et pour tous les budgets.

A commencer par les hôtels. L'activité "séminaires" est pour eux une véritable bénédiction. "Un client de "séminaire" est plus intéressant commercialement qu'un client ordinaire : le plus souvent il dormira, mangera, consommera davantage" me confiait récemment le directeur d'un grand établissement de Roissy.

Si les Parcs de Villepinte et du Bourget peuvent accueillir tous types de réunion, il n'en reste pas moins que la grandeur des sites, leur manque apparent de "charme" peuvent en faire hésiter plus d'un. Encore qu'on peut lire dans le numéro 1 d'Eventouch, la lettre d'information ad hoc du Parc (à voir sur leur site), le témoignage de Claude Ferrer, la directrice marketing d'APAVE Parisienne qui a organisé sa convention annuelle à Villepinte en janvier dernier. *"Certains de nos collaborateurs craignaient de se sentir perdus dans un hall au milieu d'un immense parc d'expositions"*, a-t-elle confiée à la revue. Il faut croire que tout s'est bien passé puisqu'un questionnaire rempli par les participants a plébiscité le retour au Parc pour la prochaine…

Mais malgré tout, d'autres solutions sont possibles chez nous, et c'est tant mieux. Car pour les réunions d'entreprises, c'est comme pour les restos : on aime bien tourner… Il y a les hôtels, mais aussi d'autres lieux, parfois insolites…

Hilton : Let's meet !

Nous avons dénombré 153 hôtels toutes catégories sur le pôle de Roissy stricto sensu (sur la carte Roissy 2015, à voir sur www.vppcom.com). La majorité d'entre eux proposent des formules de réunion, de la plus simple à la plus sophistiquée.

Tous les hôtels de la plateforme ont une activité "séminaires". En passant dans le "lobby" vous pourrez voir quotidiennement le nom des sociétés occupant tel ou tel salon. Impossible de les décrire tous. Discussion intéressante avec

Marc Descrozailles. *"Nous accueillons des groupes allant de 6 à 1200 personnes"*, expose le directeur du magnifique Hilton. Pour la petite histoire, c'est dans cet Hilton de Roissy que le conseil d'administration de la grande chaîne hôtelière britannique (500 hôtels, 147 000 chambres) se réunit tous les trois mois. *"Le règlement de la chaîne interdit les réunions du Conseil au siège social,* explique Marc Descrozailles, *alors ils viennent ici, c'est pratique"*. C'est ainsi que 12 membres se réunissent ici régulièrement autour de David Michels, "chief executive" venant du monde entier. Un petit stress pour le staff de l'hôtel…

L'hôtel Hilton semble avoir été conçu pour recevoir des réunions d'entreprises. Il y a 23 salles en tout, de tous types. Toutes sont belles, fonctionnelles, toutes portent un nom de capitale mondiale : Sydney, New Delhi, Nashville, San Francisco…. Les boiseries (en loupe de chêne) de Hilton sont célèbres. Et le bar ! Ah Le bar ! Quel beau bar ! Dans le haut de gamme, c'est notre hôtel préféré. Pour nous c'est le plus beau, même si d'autres peuvent rivaliser : je pense au nouveau Dorint, ou au Marriott, à Roissy Ville. Le Courtyard aussi, est bien.

La grande salle "Concorde" de Hilton est tout simplement magnifique : haute, spacieuse, bien éclairée, bien aérée, fonctionnelle. Outre de nombreux séminaires ou conventions d'entreprises, la salle accueille de nombreux mariages le samedi et le dimanche. La piscine et le centre de "remise en forme", réservés aux clients, le business center sont des "plus" désormais indispensables à tout business-(wo) man qui se respecte.

"L'activité "réunions" augmente globalement", m'informe Marc Descrozailles, *d'autant plus que de plus en plus d'établissements s'y mettent"*.

Le type de réunion est varié : conseils d'administration restreints, réunions de travail d'une équipe commerciale qui peuvent ne durer qu'une journée. Séminaires de formation, lancement d'un projet qui rassemblent de 30 à 50 personnes

Ah ! le bar de Hilton

et peuvent rester trois jours trois nuits. *"En général, une soirée est prévue pour sortir à Paris"*, précise le directeur. Mais aussi les grandes réunions : conventions d'affaires ou séminaires annuels dans la salle Concorde, avec utilisation des salles de sous-commissions. Ce type de réunion est préparé le dimanche soir et peut durer 2 ou 3 jours. Qui utilise ces services ? Un exemple type : une société américaine veut réunir tous ses délégués européens (souvent les sociétés anglo-saxonnes réunissent "Europe, Moyen-Orient, Afrique" : EMEA). Elle trouvera tous les avantages dans un hôtel comme Hilton : au carrefour des voies de communication : train, avion, autoroutes. Gains de temps, gain d'argent. `

Le choix de Paris, pour ces réunions qui peuvent se tenir n'importe ou en Europe sinon dans le monde entier, n'est pas innocent : la réputation touristique de la capitale française (première destination mondiale) n'est plus à faire ! Ainsi, parmi les nombreux clients que peux citer Marc Descrozailles : Aventis, Microsoft, Oracle, ou Air France… Les clients sont-ils fidèles ? *"Toutes les situations sont possibles. Certains sont très fidèles, d'autres n'aiment pas aller toujours dans le même endroit, mais tous sont exigeants sur la qualité du service et sur l'accueil"*, insiste t-il.

Les prix ? Hilton, comme la plupart des établissements recevant des réunions d'entreprises, propose plusieurs formules. Exemple : la "Journée d'étude" (à partir de 10 personnes) comprend la location de la salle, son agencement, des blocs notes, crayons, eaux minérales sur les tables. Pause café, viennoiseries, petits fours, une le matin, l'autre l'après-midi. Un déjeuner au choix : menu d'affaire ou buffet séminaire du jour, buffet roulant…le tout pour 95 euros par personne et par jour. S'ajoutent à cela tout une gamme de cocktails, dîners, location de matériels video-son, informatique, traduction, sorties, animations… Tout est possible : il suffit de demander…

Quelques endroits "coup de cœur"

Nous avons choisi, d'une manière toute arbitraire de vous présenter quelques établissements que nous connaissons bien. Mais il y en a d'autres. Le plus facile, pour chercher un endroit qui vous convient, est encore de consulter le Bédouk, déjà cité. Soit en allant sur leur site www.bedouk.fr, et là il suffit de chercher en inscrivant le nom d'une ville (Roissy par exemple) soit en consultant la "bible" : le Guide des lieux de Congrès et de Séminaires : 1588 pages !

Mais aussi nous les demander on les connaît tous !

Le Château de Châtenay : un cadre superbe

Le Château, au milieu d'une partie du parc de 20 hectares

Depuis 1983, le Château de Châtenay-en-France (à 10 mn de Roissy CDG) accueille en toute discrétion une clientèle principalement constituée de "grands comptes" qui trouvent dans cet établissement un environnement qui tranche avec les "habituels" hôtels 4 étoiles. Il faut dire que le Château est situé au cœur de ce village encore méconnu de beaucoup. Et c'est dommage, car Châtenay (61 habitants), perché sur sa colline, est une perle rare. Site protégé, "surprotégé" pourrait-on dire tant l'ancien maire, le docteur Dermer, décédé l'an passé, a toujours voulu conserver le village tel qu'il a toujours été (quitte à se voir reprocher un certain immobilisme).

Une seule rue principale, un bois magnifique, quelques belles maisons, une vue surprenante sur la campagne environnante et sur les forêts de Chantilly, Halatte ou Ermenonville, un calme propice au repos et à la réflexion. Et le successeur du docteur, M. Renaud, par ailleurs Président de la Communauté de communes "Pays de France", entend bien continuer cette politique "anti-urbaine".

L'Orangerie lors d'une

M. Renaud est aussi le propriétaire et exploitant du Château. C'est dire s'il connaît bien l'activité "séminaires". Interrogé par Bénéfice.net, M. Renaud note une évolution dans ce secteur. *"Les séminaires de formation se font désormais le plus souvent dans les locaux des entreprises, mais il y en a encore. Ce qui se fait de plus en plus ce sont les réunions autour de la cohésion d'équipes, le "team building".*

Pour ce type de réunions, dont le nombre de participants va d'une vingtaine à 150, "Châtenay" est très adapté", souligne M. Renaud. C'est qu'on y trouve d'abord de l'espace (le parc du château, sur 20 hectares est sublime), trente chambres et, au total, 1000 m² de salles partagées entre le château, les Granges, les Boulins et l'Orangerie, magnifique construction industrielle qui rappelle le style "Baltard". Tous les services y sont proposés : traiteurs, matériels, loisirs divers. Le Château de Châtenay n'a pas, d'une manière étonnante, de clientèle de voisinage, à part quelques entreprises de Paris Nord 2 ou Air France. *"Ce sont surtout des grands comptes, comme GAN, Alcatel, BNP Paribas, la Banque de France, Berlitz ou AXA qui ont l'habitude de venir chez nous"*, nous apprend le maître de céans. Ce qui n'empêche pas des structures plus petites d'y organiser leurs réunions (voir l'article WSI dans ce dossier).

manifestation

Une des salles de réunion

Une drôle de concurrence

En discutant de l'activité séminaire, M. Renaud, qui est un homme très dynamique, "sage" et entreprenant, cultivé, ouvert et très sensible au "beau" et à la préservation de la nature (il fût un partisan actif de la création du nouveau Parc naturel régional "Oise Pays de France"), ne pratique pas la langue de bois. *"Prenez le "Domaine de Lassy" voisin. Les aménagements y sont de qualité, l'équipe dirigeante est sympathique en diable. Or cet établissement appartenant au Comité central d'entreprise d'Air France, accueille non seulement des réunions de travail d'Air France, ce qui va de soi, mais il se met aussi sur le marché "ouvert" des séminaires, sans supporter les contraintes d'une société commerciale, "ce qui constitue une drôle de concurrence, vous pouvez le dire"*, s'emporte t-il un brin. On a suffisamment de difficultés pour exister à côté du secteur hôtelier de CDG, en surcapacité notoire, qui s'intéresse de plus en plus aux séminaires, et qui casse les prix.

Autre coup de patte, contre le Château de Méry cette fois. Cette somptueuse demeure, magnifiquement restaurée et aménagée à grands frais, a été rachetée récemment à Vivendi par des fonds publics. *"La collectivité a raison de s'intéresser au devenir de ce lieu exceptionnel, mais elle a d'autres moyens de le faire que de se l'approprier. Faut-il rappeler qu'en France, les élus locaux ont le privilège de fixer la règle urbaine ? L'Abbaye de Royaumont, c'est différent. Bien sûr le département y a beaucoup investi, et on y accueille des séminaires, mais c'est surtout un centre culturel de niveau international, et puis c'est Saint Louis !"* Tempère cet ardent catholique.

En tout cas, "Châtenay", c'est notre **coup de cœur** dans ce dossier. A visiter impérativement avant toute décision sur le choix de votre prochaine réunion. Et prenez le temps de vous promener dans le village : vous y admirerez les maisons (celle du Docteur Dermer est magnifique), regarderez avec curiosité la petite mairie, qui jouxte l'entrée du Château, et, suggestion, vous descendrez la colline boisée en direction de Fontenay-en-Parisis. Vous serez épatés.

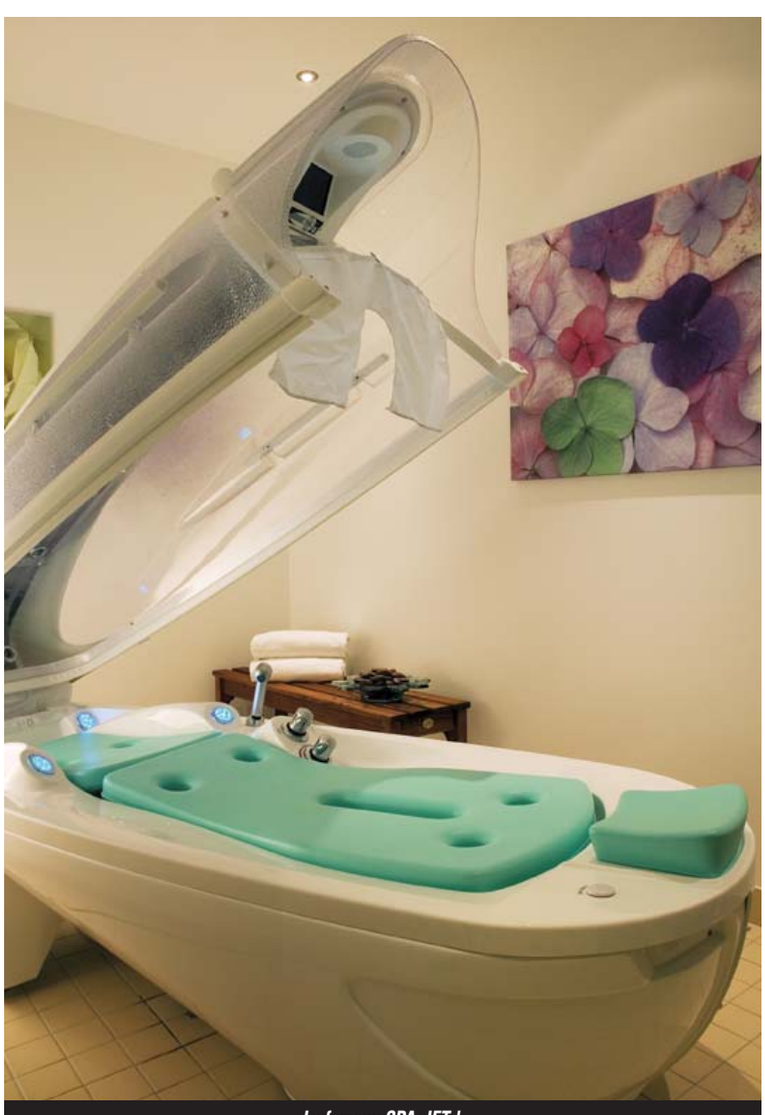
Contact : 01.34.71.11.11
www.chateaudechatenay.com

Le "Dorint by Novotel"

Le dernier "4 étoiles" ouvert à Roissy Ville a inclus, évidemment l'activité "Séminaires" dans sa stratégie commerciale. Son offre est devenue l'une des plus complète de la place. Dans un cadre somptueux, le "Dorint" dispose en tout de 1200 m² de salons, répartis en 18 salles modulables et "à la lumière du jour". Avec tous les services modernes intégrés : régie, wifi, matériels high-tech…Jusqu'à 400 personnes peuvent y tenir une réunion de travail dans le plus grand salon (403 m²). Les salles répondent à des noms "aéronautiques" comme Navitimer, Crosswind, Blackbird, Chronomat ou autres Aerospace…

Les formules sont des forfaits journaliers comme "Journée de travail" incluant la salle de réunion, 2 pauses et un déjeuner. Celui là coûte par personne et par jour de 65 à 75 euros TTC, suivant les périodes. Le forfait "résidentiel" inclus en plus la chambre, le petit déjeuner et le dîner pour 190 à 220 euros par personne.

Avec son superbe centre de mise en forme "Aquaspa", le Dorint mets à la disposition de ses clients une piscine intérieure chauffée, un sauna, hammam, une salle de musculation. De tels équipements sont appréciés par la clientèle et constituent un "plus".
Le Dorint a commencé à attirer des établissements réputés pour des Conventions ou simples réunions de travail. Parmi ceux-ci on citera la Direction financière du Groupe ACCOR, Air France, Mitsubishi, Cap Gemini, PSA Peugeot-Citroën…



Le fameux SPA-JET !

Le centre EGB au Plessis-belleville

C'est l'un de nos coups de cœur. Le centre d'affaires EGB, situé à une quinzaine de minutes de CDG, desservi par le train (et même l'avion grâce à son aérodrome d'affaires, situé à 2 km) est un lieu propice aux réunions de tous types. Salles modulables, et surtout un "amphi" de 300 places, un parking de 350 (important)… Le Centre propose des formules forfaitaires "journées d'études".Toutes les prestations y sont disponibles (matériels, traiteurs) et l'accueil est super.

Appelez-les de notre part : 03.44.60.52.64 • ww.egb5.com

Le Châteaux de Champlâtreux

Autre lieu, voisin de Châtenay, le prestigieux château de Champlâtreux. Cet ensemble classique bâti au 18ème siècle propose ses salons pour des réceptions hors du commun. Mariages, soirées dansantes, le château est aussi un cadre pour le tournage de films ("Vidocq", notamment). Depuis quelques temps, les salons peuvent être loués pour des séminaires. A voir de toute façon, c'est à 10 mn de Roissy.

Contact : Raymond Masurel au 03.44.62.17.79 et sur www.chateau-champlatreux.com

PAYS DE FRANCE • MERCURE PARIS - ROISSY CDG •

Dans une décoration unique aux couleurs du "Pays de France"

Venez goûter les formules du chef Pascal Bourgeois

Au rythme des saisons et du marché : En ce moment, parmi notre carte

Tartare de Harengs fumés à la moutarde

Emincé de champignons et dorade à l'huile de citron

Filet de bar à la vapeur de poireaux et huile parfumée

Meilleur de volaille fermière à la crème de persil

T–bone de veau grillé en croûte de tandoori

Et toujours, nos Grands Vins Mercure

Et notre "café gourmand"

18 à 22.5 €

Hôtel Mercure
Paris-Roissy CDG
Roissy-en-France
01.34.29.40.00

La Ferme du Manoir : l'avantage de la proximité de CDG et de la campagne.

La Ferme est à Epiais-lès-Louvres, un des plus beaux villages du pôle de Roissy, fleuri, calme et tout et tout (60 habitants). La Ferme appartient à la famille Duru et propose des prestations complètes pour les séminaires : salles équipées, restauration (les buffets sont sublimes) et 17 chambres équipée d'écrans LCD et de lecteurs CD. L'été c'est encore mieux avec la piscine et le parc. Les salles sont spacieuses, genre rustique "noble", hautes cheminées... C'est au nord de CDG, à 300 mètres environ de la piste 3, mais franchement, c'est d'un calme…

L'Européenne de surveillance
Société privée de gardiennage depuis 1992

Les professionnels de la protection !

→ Notre activité
La protection des biens et des personnes

Permanence **24h/24 7j/7**

→ Nos atouts
- Des clients de référence qui mettent en valeur la qualité de notre travail.
- Des solutions adaptées à vos besoins.
- Un encadrement expérimenté.
- Des tarifs compétitifs.

→ Notre clientèle
- Commerces
- Industries
- Grandes surfaces
- Collectivités
- Foires - Expositions
- Chantiers
- Particuliers

*Votre **sécurité**, c'est **notre métier** !*

Standard : 03 44 73 40 14
plus d'informations sur notre site web
www.leuropeenne.com

→ Vos contacts
- Direction : Michel Meunier
- Responsable Ressources humaines : Caroline Meunier 03 44 73 84 40
- Responsable Formation et Qualité : Christophe Florent 03 44 73 84 42
- Responsable d'exploitation : Frédéric Dupont 03 44 73 84 35

→ **Siège social**
Zone artisanale - 91, rue de la Fontaine St Denis
60140 Mogneville
Tél. : 03 44 73 40 14 - Fax : 03 44 73 40 15
e-mail : info@leuropeenne.com

SAS au capital de 107 500 euros RCS 413 136 615 000 15 Agrément préfectoral 60/216

Comme pour Châtenay, à visiter avant votre prochaine manifestation. Demandez Mme Duru (mère), elle est super. En plus, vous pourrez aller à l'Atelier d'Epiais, à côté, grignoter quelque chose (c'est un restaurant bar à vin) plutôt sympa quand Tina est là. Ca tombe bien, elle a repris du service…

Contact : 01 34 47 77 77

Le Golf de Montgriffon à Luzarches : l'utile et l'agréable

Ca parait loin, mais c'est vraiment à côté, sur la commune de Luzarches (95), à 14 d'heure de CDG. Le cadre est impressionnant et toutes les ambiances y sont possibles. Cet ensemble met à disposition, outre son célèbre golf, (un 18 trous, un 9 trous et un 9 trous "compact") 14 salles pour tous les types de réunions d'entreprises sur au total 2 000 m². Le restaurant, lui, contient 500 couverts, ce qui est assez rare dans la région. Douze mille personnes en moyenne choisissent le golf de Luzarches. C'est M. Fouquet qui dirige l'établissement : un passionné. Confiance !

Contact : 01.30.35.49.20

Pour la fin d'année, offrez un cadeau original !
Sculpture, statuette, presse-papier.... en marbre, bronze, pierre, ou résine.
Contactez directement
Alain Guillotin
06 07 46 80 82
www.studio-agc.com

EGB
Séminaires, conférences, lancement de produit, team-building, forces de vente...
Au Plessis-Belleville
Vous propose :
Vos libertés :
L'auditorium de 300 places.
Renseignements : 03 44 60 52 64
Fax : 03 44 60 54 76
Email : infoegb@aol.com
En savoir plus : www.egb5.com

WS
organise

William Oziau entrain d'animer le séminaire.

C'est une belle entreprise comme on les aime. Dirigée par William et sa femme Gene (prononcez "Jine") Oziau. Elle est spécialisée dans la distribution de produits de maintenance, de réparation et d'hygiène. Cette "PME" (3 millions d'euros de CA) gère une trentaine de commerciaux qui opèrent dans la moitié Nord de la France. Pour tous, patrons et salariés, la tenue de trois séminaires par an (janvier, avril et septembre) est tout simplement "indispensable".

Comme quoi les réunions d'entreprises ne sont pas que l'apanage des grandes. William et Gene se font un plaisir d'organiser ces séminaires dans la région de Roissy. En choisissant toujours un endroit différent. Le dernier s'est tenu fin août au Radisson (Le Mesnil-Amelot) mais ceux d'avant s'étaient déroulés au Mercure Saint-Witz, au Novotel Survillers, au Château de Chatenay-en-France, au Courtyard, au Château de Montvilargennes, à celui de Chaumontel… "On aime bien changer", explique Genevieve Oziau, "chaque lieu apporte son originalité et c'est mieux comme ça".

Celui d'août dernier s'était passé au Château de Chatenay. Les trente commerciaux étaient arrivés le matin à 10H. Café d'accueil, puis ils ont enchaîné sur la première "séance plénière", jusqu'au repas servi dans le château (très, très bien, se souvient William Oziau). L'après midi fut encore consacrée au travail, en équipe, cette fois. La soirée fut un karaoké (mémorable, je le sais : j'y étais) à l'Atelier-Bar à vins d'Epiais -lès-Louvres jusqu'à une heure du matin. C'était super et le patron n'était pas le dernier à festoyer : ce fan de Johnny avait revêtu sou super pantalon en cuir noir et y est allé à plusieurs reprises : "Que je t'aime", "Oh Marie"… C'était grandiose !

Le siège de WSI à Moussy-le-Neuf

SI (Moussy-le-Neuf) e trois séminaires par an

Le lendemain, c'était journée détente au Château : initiation au golf, tir à l'arc, pétanque, quizz... Des animations organi-

sées par la société Equation de Saint-Witz, que William Oziau avait connu par l'intermédiaire de son imprimeur. L'après-midi des médailles gravées furent remises aux vainqueurs et tout le monde est reparti "gonflé à bloc".

180 euros par personne

"On ne peut pas imaginer ne pas tenir ces séminaires", insiste William Oziau. "Trois fois par an, sur une journée et demi, voire deux, nous réunissons toute l'équipe des commerciaux et des chefs de secteurs. La première réunion, avec l'ensemble, est une occasion unique pour présenter les produits nouveaux. Nous avons une gamme de 200 produits, et nous en mettons sur le marché 2 ou 3 chaque trimestre. Les autres réunions sont une bonne occasion de redire ou d'actualiser les méthodes de vente. C'est très important, surtout pour les nouveaux".
Et puis il y a aussi les démonstrations : c'est un atout fort de la démarche commerciale de l'entreprise. Le séminaire est une occasion unique d'expliquer ces démonstrations qui viennent renforcer (la concurrence ne le fait pas, ou pas si bien) les autres arguments de vente.

"Tous les moments du séminaire sont aussi importants l'un que l'autre. Cela permet à chacun de mieux se connaître et de partager les expériences. Dans ce type d'organisation commerciale où les agents sont isolés dans leur territoire, le fait de se rencontrer, d'échanger tant entre eux qu'avec la Direction, le tout dans une bonne ambiance, est un élément primordial : pour eux, pour nous et donc pour la vie de l'entreprise" précise Gene. C'est elle qui organise les séminaires. Le budget de ces rencontres ? "Cela revient environ à 180 euros par personne", calcule t-elle rapidement. "C'est un investissement obligatoire". Et sûrement un retour sur cet investissement : après chaque séminaire, les ventes sont boostées…

Gene et William Oziau

C'était un hasard, mais j'ai pensé, en réalisant ce dossier, à WSI. J'avais fait leur connaissance en août dernier, lors des journées (et soirées !) folles que j'avais passées à L'ATELIER d'Epiais. J'appelle donc William. Ca tombait bien, ils organisaient leur prochain séminaire le 27 août, au Radisson cette fois.

Du coup, j'ai visité leur entreprise à Moussy-le-Neuf. J'ai cherché le bâtiment dans le Quartier d'Activité de La Barogne que je connais pourtant bien (voir Bénéfice.net n°1 page 8). En fait je me suis aperçu que le connaissais, ce bâtiment, pour y avoir souvent distribué moi-même Bénéfice.net dès le premier numéro. Petit immeuble agréable. William et Gene, toujours accueillants et souriants (Gene est très belle et vous la connaissez déjà (voir BN 17 page 70). Bureaux très ordonnés (William a horreur du désordre, il ne faut surtout pas que je l'invite dans le mien…), magasin nickel chrome…Ils me montrent et m'expliquent en même temps les produits, qu'ils commercialisent sous leur propre marque. C'est une belle entreprise, dynamique, comme on en voit beaucoup sur le pôle de Roissy : discrètes et efficaces : elles créent des emplois, de la valeur ajoutée, payent des impôts, investissent. Que serait notre pays sans ces entrepreneurs qui risquent gros tous les jours ? Et pourtant, les chefs d'entreprises (en France) ne jouissent pas de la reconnaissance sociale et nationale qu'ils méritent grandement… Mais je m'éloigne. Et j'avais dit que je ne le ferais plus…

Un p'tit tour au Radisson donc, le jour de l'arrivée des "séminaristes". J'en profite pour avoir une discussion avec Manuel Lubin, le dynamique Directeur de la restauration et responsable des "séminaires".

Je lui parle de mon dossier et de l'importance de cette activité pour l'économie du pôle de Roissy. Il m'informe que, suivant les années, ils sont environ 19 à 24 000 personnes à fréquenter l'hôtel pour tous types de réunion d'affaires. Ce qui me conforte dans l'importance de cette activité économique.

On se permet d'aller voir les "WSI" à la piscine où ils profitent des installations. Détente…puis tout le monde au bar. Je prends des photos, en reconnaissant les visages rencontrés l'an passé.

Obligé de dormir à Epiais…

Je les ai laissés pour le repas du soir. Rendez-vous pris le lendemain matin pour autres photos et interviews. Du coup, avec deux excellents Talisker et l'heure tardive, je décide de ne pas rentrer à Paris. Comme je n'ai plus de chambrette au bureau (voir Roissy Mail n°10 sur www.roissymail.com pour explications), je décide d'aller loger chez l'habitant : vus les lieux, ce sera mon amie Tina à Epiais-lès-Louvres : ça va encore jaser dans le village, surtout qu'il y a aussi sa (belle)-soeur…On dort bien à Epiais, en pleine zone de bruit… Mais ce ne sont pas les avions qui troublent

Philippe Peere, chef des ventes

votre sommeil, ce sont les coqs du village, nombreux, et qui se font de la concurrence ! Il faudra penser à créer une association de lutte contre le chant des coqs : j'en parlerai à l'ACNUSA (organisme officiel de "lutte contre les nuisances aériennes"…

Le lendemain, 10h 40 précise, j'arrive au Radisson. Les séminaristes sont en pause : café, viennoiseries, charcuterie-vin rouge, il y a tout ce qu'il faut. J'avise deux participants, histoire d'entendre leurs points de vue. En premier, Philippe Peere. Ce jeune homme est chef des ventes pour le secteur Nord et Est de la France. Il est dans l'entreprise depuis 2 ans et demi. Pour lui, ces séminaires sont "impératifs". C'est important pour bien faire connaître les nouveaux produits et pour la motivation de tous. Il anime une force de vente de 6 personnes et organise lui-même une "table ronde", avec les commerciaux de son territoire, tous les deux mois. Lui aussi insiste sur l'utilité indispensable de ces réunions de travail sans lesquelles il ne pourrait y avoir de résultats commerciaux.

Mon autre choix s'est porté sur une commerciale, Nadia Chauvet. Son territoire à elle c'est le département de l'Essonne. Une pointe d'accent, marocain, m'apprend elle. C'est une bonne vendeuse et pour ça, elle gagne bien sa vie. "La vente, c'est stressant, mais le stress, moi j'aime ça, ça me motive !" Elle est dans l'entreprise depuis deux ans. D'après ce que j'ai compris, elle s'est fait "débaucher" d'une grande entreprise. "Avant, j'étais dans une boite où il y avait 400 commerciaux ! Une taille comme WSI, c'est mieux, on avance plus vite, on est reconnu…" sourie t-elle. Les séminaires comme celui d'aujourd'hui lui "apportent beaucoup. Dans nos secteurs on est solitaire. On a besoin de se rencontrer, de se ressourcer. On échange des idées, on parle des "démos clients" et surtout on travaille sur les nouveaux produits. Et aussi, on fait remonter des informations sur la concurrence, les nouveaux produits qu'on aimerait mettre sur le marché…" Retour en séance plénière. En animateur confirmé, William lance une blague pour remettre tout le monde à l'aise (et au travail…), et c'est reparti. Un jeune cadre annonce un autre nouveau produit qui répond au nom enchanteur de… Colmax. En fait il s'agit d'une sorte d'enduit pour les fuites de gouttières qui colle…un max, forcément.

Moment de détente au bar du Radisson

Démonstration des produits

Nadia Chauvet, commerciale

Après la lecture de la fiche technique, les chefs de vente font la " démo" sur une vieille gouttière. Un peu d'eau, ça fuit, Colmax et hop, ça fuit plus. C'est pas bô le progrès ? On distribue des flacons du produit magique, fièrement habillés WSI, on touche, on discute…C'est là que je prend congé. J'ai compris.

EV

Découvrir Mauregard

En 2001, un matin, je conduisais dans le secteur au nord de CDG, en plein brouillard. Carrément perdu. Je me retrouve dans un village dont les routes et les trottoirs étaient complètement éventrés. Des rues barrées partout. Un spectacle, le brouillard aidant, de désolation. On aurait dit un village bombardé. J'arrive à repérer un indigène, question, réponse : j'étais à Mauregard ! Comment avais-je fait pour arriver là !?

Des revenus qui ont triplé en dix ans.

Aujourd'hui, après des travaux de voirie titanesques, le village est superbe. La traversée de la ville, les trottoirs refaits à neufs, les réseaux (Tél. et EDF) enterrés, le gaz à tous les étages, l'église retapée, la mairie agrandie et rénovée avec goût

Ca sent le village riche! L'abri-bus est en pierre de taille, les bordures de trottoir semblent être en gré des Vosges… Le maire, Jean Huraux, élu depuis trente ans et premier magistrat depuis 1989 connaît le village comme sa poche. Mais (comme d'ailleurs beaucoup de ses collègues) n'aime pas trop parler d'argent. C'est que sa commune fait partie de "la bande des quatre", des quatre communes du pôle de Roissy qui ont une partie de l'aéroport CDG sur leur territoire (on laissera provisoirement Epiais et Mitry de coté)…

© : IGN Paris 2004. Photographie aérienne de 1999. Reproduction interdite.

Mauregard la mal connue, puisque, hormis les habitants et leurs amis, personne n'y passe plus depuis la construction de la route périphérique nord de l'aéroport CDG. En plus, dans le village, point d'entreprises, point de commerces, pas même un p'tit resto sympa.

Même moi, pourtant assez curieux, je ne connaissais rien du village hormis le fait (important), que l'aérogare CDG 1 était sur son territoire. Et pourtant, après bien des péripéties, j'ai fini par découvrir la commune, après une longue traque de son chef (voir BN 17).

Il faut à tout prix aller se promener à Mauregard. Cette commune riche de ses 238 habitants mais aussi des retombées fiscales de l'aéroport CDG a complètement fait peau neuve depuis 2 ou 3ans. Un très beau village, bien de chez nous…

Jean Huraux est le maire de Mauregard depuis 1989

Et qui, à ce titre reçoivent beaucoup d'argent issu de la taxe professionnelle et des taxes foncières payées par les entreprises de l'aéroport.

Mais le maire sait aussi qu'il vaut mieux communiquer sur ces points. "Combien votre budget 2004, M. Le Maire, lui demandais-je. "Oh, franchement, je sais plus. Je vais vous le dire, je vais vous le dire…". La fiscalité locale est complexe sur le pôle de Roissy et votre Bénéfice.net publiera bientôt une étude complète sur ce point (c'est un peu long). Toujours est-il que pour Mauregard, les sommes perçues des impôts locaux ont été multipliées par trois, de 1994 à 2004, passant de 533 895 à 1 604655 euros, soit plus de 6700 euros par habitants. Et il est vrai que les habitants en profitent. La taxe d'habitation est moitié moins forte à Mauregard qu'à Sevran… Le personnel communal ne dépasse pas 7 personnes. Et les équipements de manquent pas. Salles communales, foyer pour les anciens, écoles primaire et maternelle spacieuses, court de tennis, espace "barbe-cue".

Le maire, affable, m'a fait la totale pendant la visite d'une demi journée qu'il m'a accordée. Sans compter les "garages" municipaux, trois ou quatre, je ne sais plus, où sont entreposés les engins de voierie. Si vous allez à Mauregard pendant la nuit, vous verrez que même l'asphalte brille quand les voitures passent ! Un petit paradis.

En tout cas, le contact était enfin pris avec Mauregard. Et c'est un village adorable, beau, vert et…calme : franchement, on entend à peine les avions, et encore ! Que d'un coté du village, et beaucoup moins qu'à Epiais-lès-Louvres, le village voisin, qui ne se plaint pas du bruit non plus.

C'est ici que se pose le problème : pratiquement aucune des communes qui profitent le plus des retombées fiscales de l'aéroport ne souffre du bruit : ni Tremblay, ni Roissy, ni Mauregard. Le Mesnil-Amelot un peu quand même. Mystères du Plan d'exposition au bruit (PEB), du plan de gène sonore (PGS), et des systèmes de péréquations fiscales…

En plus, le maire est aux petits soins pour ses administrés. Hasard du calendrier, nous avons pu assister, le 26 juin, à la fête de la Saint Jean-Baptiste, patron du village (doublement car le maire se prénomme Jean : prédestination (?) pour ce natif (en 1936) de l'Oise, géomètre en retraite). Feu d'artifice grandiose avec l'aéroport en point de vue, défilé aux flambeaux, maire en tête, pot dansant juste après…

La salle de conseil municipal

l'autre rue

La Grande Rue

les écoles maternelle et primaire

les écoles maternelle et primaire

Ca faisait Astérix et le maire, l'embonpoint en moins (il est svelte) faisait très Abraracourcix. Gaulois oui, mais les Morgallois sont aussi lusitaniens ! C'est que le village compte environ 25% de sa population d'origine portugaise et ceci depuis longtemps. Le lendemain, repas communal dansant de la Saint Jean. Même ambiance chaleureuse que la veille : les Maurgallois et leurs enfants se tiennent bien : pas de violence, pas d'insultes, pas d'incident comme on en voit maintenant un peu partout…

25% des Morgallois sont d'origine portugaise

le foyer des Anciens

Le maire est aussi Président du "district" (comme il appelle encore la communauté de commune Plaine de France) depuis 1990 et président du récent Syndicat Mixte de la Goële qui regroupe toutes les communes du canton de Dammartin (voir BN 17). Il profite du repas de la Saint-Jean pour faire un discours bref mais concret : confirmation de l'ouverture du complexe inter communal "Piscine Patinoire Bowling" fin 2005, deuxième tranche des travaux de voirie, climatisation en cours de la salle du troisième âge, relais téléphonique "dernière génération" pour les portables, et l'ADSL sûrement pour début 2005.

Tout le monde est content et applaudit. On peut se diriger vers le buffet somptueux dressé par l'excellent traiteur de Dammartin, M. Willems. Le maire fait le tour des tables… C'est sympa. On se sent bien. Cocorico !!!

EV

Jacques Amelot, marquis de Mauregard…

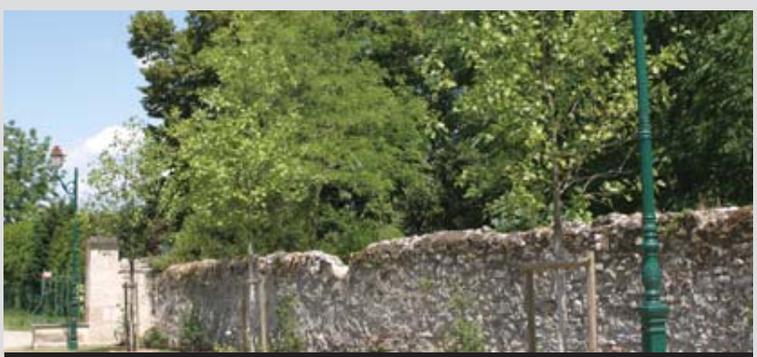
le blason deMauregard

Pas beaucoup de documents en mairie, sur l'histoire de Mauregard. Le maire me trouve une vieille monographie de la commune datant de…1888 ! Ecrite par un certain Andrey (ou Andreux ?), instituteur, elle fait un peu de géographie de la commune, un peu d'économie, un peu d'histoire et beaucoup sur les relations de la commune avec l'école primaire… On y apprend que "la récolte est surabondante, en grains, paille et fourrage ; celle du fruit à cidre y est importante" La paille ici était une source de revenus : "les voitures de paille que l'on mène à la capitale, en reviennent remplies de chaud fumier de cheval dont manquerait certainement le cultivateur à cause du peu de bestiaux qu'il nourrit". Question agro-industrie, comme partout dans notre région, c'était "la réduction de betteraves en alcool".

C'est M. Boisseau* qui, en 1879 avait construit l'usine nécessaire. Celle-ci employait "une quinzaine d'ouvriers pendant les quatre mois de la morte saison et serait pour la plupart des ouvriers du pays d'un grand service en les occupant continuellement si le travail n'était pas accaparé par les Belges".

En histoire, on apprend que Mauregard ("malus respectus") était un marquisat et le siège d'un baillage (tribunal de première instance, avec appel "au Châtelet de Paris". Le village dépendait "de la généralité, coutume et maitrise des eaux et forêts de Paris, élection et diocèse de Meaux, grenier à sel de Senlis". Les premiers seigneurs de Mauregard furent Raoul et Gautier d'Aulnay, qui donnèrent vers 1140, aux moines de Cluny l'église de Saint Jean-Baptiste et les biens qui y étaient attachés. Les terres de Mauregard passèrent, vers 1600, dans les mains de la famille Amelot. C'est au début de 1651, que ces terres et celles du Mesnil voisin qui appartenaient également aux

Amelot, furent érigées en marquisat du nom de Mauregard, par lettres patentes du roi, "enregistrées au Parlement le 19 décembre suivant et en la Chambre des comptes le 23 juin 1653". Ce fut donc des Amelot qui, pendant au moins un siècle et demi furent les maîtres des terres de Mauregard. Les ruines du mur d'enceinte de leur château sont toujours visibles…Et le maire, Jean Huraux de les regarder avec bien des pensées : n'y a-t-il pas, de notoriété publique, une rivalité pacifique certes, mais vivace avec son voisin, le maire du Mesnil… Amelot ?



Le mur d'enceinte du Château de Mauregard

• *Deux remarques :
Il est dommage que ne soient pas réalisées des histoires des communes à l'image de la monographie du 19ème siècle que nous évoquons ici. Un petit livre résumant outre l'histoire,le patrimoine, la géographie, l'économie, la démographie d'une commune comme Mauregard (mais la réflexion vaut pour les autres) serait assurément très pédagogique pour les élèves, la population en général et contribuerait à la valorisation des collectivités. Il ne manque pas de professeurs, d'historiens qui seraient capables de les réaliser, avec l'aide d'une bonne agence de communication (suivez Mon Regard…). Nous faisons cette suggestion aux maires…

L'ancien maire de Mauregard, M. Boisseau est mort en 2001.Il faisait partie d'une grande famille de laboureurs, dont on retrouve des membres à Roissy, Gonesse, Villeron etc. Il est intéressant de regarder la généalogie de cette famille sur http//ferlab.org. Un généalogiste, Thierry Straub est remonté jusqu'à 16 générations de Boisseau et a dénombré à ce jour 5477 descendants de Félix Boisseau, né aux environs de Gonesse vers 1580 !

L'EUROPE

Tous comptes faits...
C'est Bénéfice net
pour les Européens.

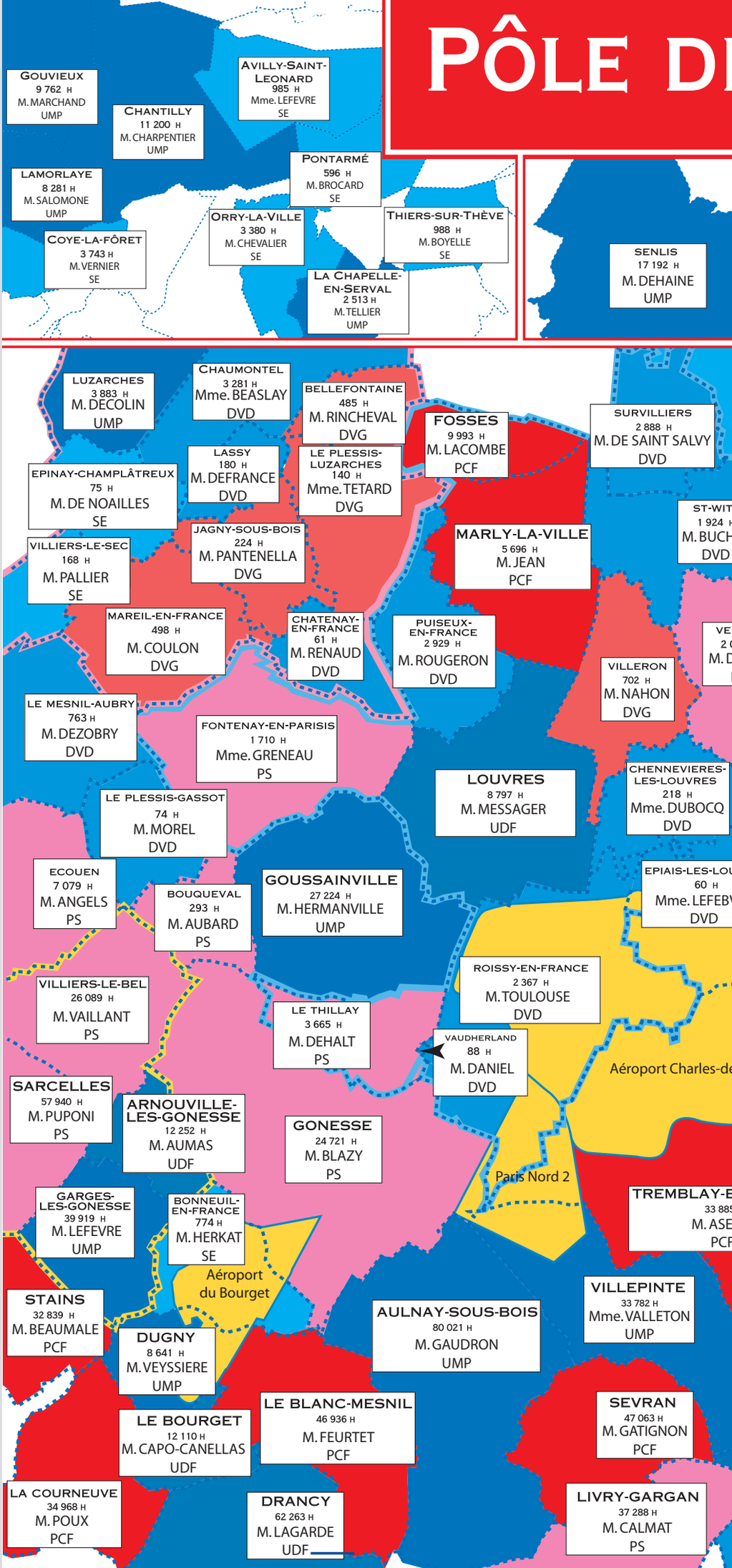
C'est bientôt les élections municipales, prévues pour mars 2007, à moins qu'il n'y ait un changement. En cette période de mi-mandat, tout le monde y pense : les maires qui veulent être réélus et ceux… qui veulent prendre leur place.

D'où l'idée de faire le point sur les couleurs politiques actuelles des communes du pôle de Roissy, tel que les défini la carte Roissy 2015. Rappelons que celle-ci rassemble les communes qui se situent dans l'aire d'influence économique des deux aéroports et des grandes zones d'activités locales.

Ce territoire comprend plus de 800 000 habitants. Il est à cheval sur 4 départements : Seine-Saint-Denis, Val d'Oise, Seine-et-Marne. Toutes les communes qui le composent ont des problèmes communs : fiscalité, logement, transports, emplois, développement économique, environnement. L'Etat s'est récemment penché sur la "gouvernance" de cette région atypique : cela a donné le vote de la loi "Le Grand" instituant une "Communauté aéroportuaire" dont le périmètre, si la loi était appliquée, correspondrait, à quelques choses près à cette carte.

Question couleur politique des maires, la carte est éloquente : le bleu, couleur symbolique de la droite, domine. Mais en termes d'habitants, c'est la gauche qui l'emporte : 52.95% du territoire est gouverné par l'alliance PS/PCF.

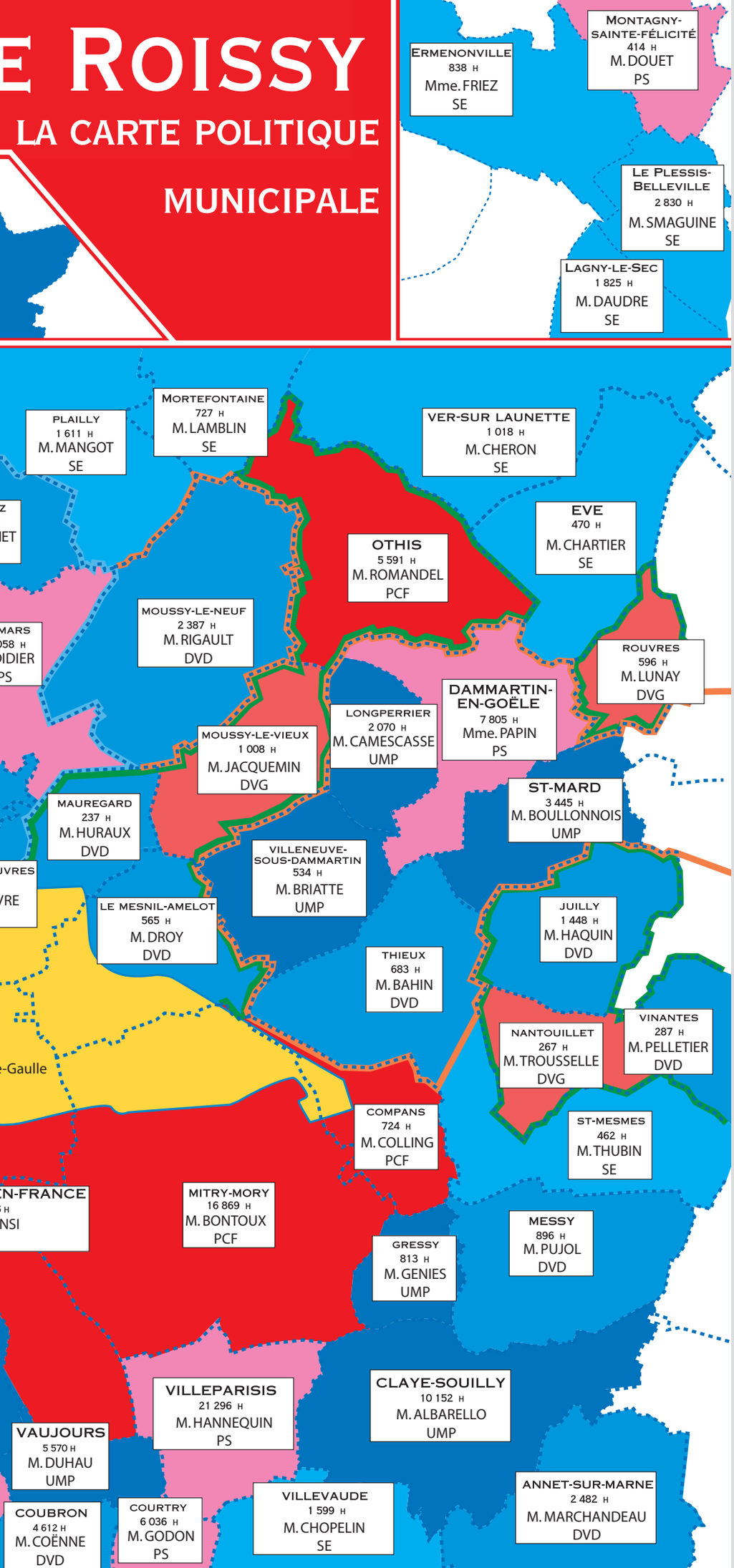
Quelques précautions : certains maires, souvent des petites communes, se refusent à dire leur "couleur" ou même leur "sensibilité" politique. En général, et nous le faisons, ils sont classés dans le vocable "Sans-Etiquette". La pratique politique en France est telle que la plupart du temps les "SE" sont situés plutôt à droite. Aussi, sans indication contraire de leur part, nous les avons mis en bleu…Quant aux "divers", ce sont des maires qui n'ont pas de carte d'un parti politique, mais s'affichent plutôt à droite (divers droite DVD) ou plutôt à gauche (divers gauche DVG)



E ROISSY

LA CARTE POLITIQUE

MUNICIPALE



Il y a aussi du jaune sur cette carte. C'est normal car il s'agit des territoires (communaux certes) mais gérés par ADP(domaine d'Etat, pour l'instant) et par Paris Nord 2 (domaine privé) qui échappent aux pouvoirs des maires concernés pour la plupart de leurs prérogatives (aménagement et urbanisme, police –pour les aéroports-, réseaux, environnement etc.). Ce qui est plutôt une bonne chose pour eux : ainsi ils perçoivent les impôts locaux (taxe pro, taxes foncières) sans avoir la charge des dépenses.

A noter aussi que la couleur politique de telle ou telle ville ne signifie pas que son action soit imprégnée de son orientation politique affichée. L'intercommunalité brouille un peu les cartes. Ainsi les communes de Fosses et de Marly, communistes, font partie de la communauté de communes Roissy Port de France, qui est, dans son écrasante majorité, à droite. De même Arnouville-lès-Gonesse et Garges, à droite, font partie de la communauté d'agglomération Val-de-France, dont la majorité est à gauche…Ou encore Othis, dont le maire M. Romandel était jusque là PS, puis "chevènementiste" et qui vient d'être réélu conseiller régional, sur la liste communiste cette fois, ce qui lui vaut d'être en rouge.

Un coup de chapeau au passage aux maires : le travail au service des autres est certes passionnant mais aussi, on ne le dit pas assez, prenant et ingrat.

PS : 15 communes (209376 h) EV

PC : 10 communes (234 564 h)

DVG : 8 communes (3920 h)

UMP : 17 communes (267 102 h)

UDF : 3 communes (83170 h)

DVD : 20 communes (28356 h)

SE : 17 communes (1933 h)

Patricia, responsable de l'exploitation.

Il est banal de rappeler que notre région regorge de PME dont le dynamisme dynamise à son tour l'économie locale. Faut-il rappeler aussi (il faut le faire, tant cette évidence est oubliée dans notre pays) qu'une entreprise, c'est d'abord le courage d'un créateur ou d'un repreneur, qui, par intérêt (argent, indépendance, épanouissement dans la prise de risque et de responsabilité…) va se transformer en magicien. Et que cette entreprise génère des emplois, des salaires, des achats, des impôts et des charges sociales qui permettent à notre société de tourner. Sans entreprise, pas de création de richesses, rien. Et sans créateur, pas d'entreprise.

Il faudrait vraiment honorer, de temps en temps, ceux qui prennent des risques pour créer et gérer des entreprises !

Goussain

TDR transpor les lo

Dans ce magazine, nous avons cœur à vous présenter des entreprises d'ici, grandes, moyennes ou petites. Cette fois c'est au tour de TDR, dont nous avons rencontré l'équipe par hasard (chez Tina, à l'Atelier d'Epiais, décidément, le dernier salon où l'on cause…). Le patron, Eric Lefebvre, nous a présenté son entreprise qui réalise 3.66 millions d'euros en réalisant des exploits…

TDR, dont le siège est à Goussainville, a deux métiers principaux : le transport d'objets spéciaux (lourds ou encombrants) et le dépannage-remorquage de voitures, mais surtout le relevage des poids lourds couchés sur la chaussée.

Eric Lefebvre, le PDG, est fier de son parcours. Ancien dépanneur salarié, ce grand costaud de 41 ans quitte ce secteur pour devenir transporteur.

Ca durera 15 ans. Envie d'indépendance, de capitaliser sa double expérience, envie de créer…

ville :
te et relève urds

Toujours est-il qu'en 1999 il se décide à sauter le pas. De 1999 à 2001, il rachète coup sur coup trois petites sociétés de dépannage à Aubervilliers, Aulnay puis Goussainville. "Cela constituait un secteur cohérent, explique Eric. A partir de là, nous nous sommes développés. De 3 personnes, nous sommes passés à 40, nous avons investi dans du matériel et nous avons obtenu des agréments auprès des préfectures". Un problème, justement, ces agréments… Eric Lefebvre nous confie qu'il est parfois difficile de les obtenir. Pour être agréé, il faut du matériel, qui coûte cher, et pour pouvoir financer ce matériel, il faut les agréments…

Fort de son expérience dans le dépannage, TDR sait transporter les engins spéciaux ou lourds. Autrement dit, TDR transporte tout ce que les transporteurs "classiques" ne savent ou ne peuvent pas transporter.

Eric Lefebvre, PDG.

Chariots élévateurs,nacelles élévatrices et autres moyens de manutention lourde. Ou comme ce gros moteur d'avion qu'il fallait l'autre fois emmener d'urgence la nuit de Roissy à … Toulouse. Et TDR de travailler pour des clients prestigieux comme Air France, ADP Nippon Express…

Aujourd'hui les dépanneuses jaunes de TDR sillonnent un vaste secteur qui va de la porte de Saint-Cloud à Villepinte, jusqu'à Pontoise et Survilliers. Mais, outre le dépannage "classique", ce sont les interventions sur des crashes qui font la spécialité de TDR. Camions renversés, ou engins spéciaux accidentés, comme le montrent les photos spectaculaires ci-contre. Il faut aller voir le site web de l'entreprise pour se rendre compte des situations périlleuses… "On n'a pas le droit à l'erreur, raconte Eric, c'est à nous de faire le diagnostic, évaluer les risques pour les hommes et les matériels, aligner les moyens et choisir les techniques adaptées". Et rapidement ! Car, comme nous l'explique le patron de TDR, en cas d'accident sur la route et l'autoroute, "tout le monde nous presse : il faut dégager la chaussée, et vite. C'est un vrai challenge à chaque fois !"

Mais ça marche à chaque fois. "Grâce à toute l'équipe !", tiens à souligner Eric Lefebvre, qui louange sa collaboratrice praticia Levy, son nouveau "bras droit". C'est que Monsieur travaille aussi en famille : avec Jocelyne son épouse, ses filles Christine et Laetitia s'occupant des agences d'Aulnay et de Gennevilliers. Son fils Tony, lui, encore étudiant, donne un coup de main à la communication : c'est lui qui a conçu le site web qu'il faut aller voir pour en savoir plus sur l'entreprise.

EV

Contact :

TDR 01 39 92 90 90
www.groupe-tdr.fr

Olivier fait ses courses dans les

"TRANSF

Oliver Voiret, patron de Roissy Inter Courses

"Transfert", c'est le mot magique, le sésame qui ouvre toute les portes des 7 zones de fret de CDG, même les plus hermétiques, tant ce qu'il contient est important.

C'est que aucune compagnie aérienne, aucun transitaire ne prendrait le risque de ne pas recevoir à temps les précieux documents que sont les fameuses LTA *(Lettres de Transport Aérien).*

Voyage d'une demi journée au cœur des zones de fret de CDG, véritable ruche où travaillent des centaines d'entreprises et plus de 15 000 personnes

En compagnie d'Olivier Voiret, qui connaît le fret comme sa poche

L'histoire d'aujourd'hui commence, si ma mémoire est fidèle, l'année dernière, fin mai. Je distribuais des paquets du Bénéfice.net 16 dans les hôtels et restaurants de Roissy Ville (Roissy, c'est ma tournée perso, j'aime bien). J'arrive au restaurant le Grill. Ce sont des nouveaux patrons. Je dépose un paquet. A ce moment (il était midi) un grand gaillard qui était au bar vient vers moi et me dit "je connais bien ce journal, pourquoi vous n'en distribuez pas en zone de fret ?". Moi j'me dit, c'est qui ce mec, de quoi j'me mêle encore… Un brin énervé, je lui réponds quand même, car je ne peux pas laisser dire que BN n'est pas distribué en zone de fret. "Vous savez, chaque Boite postale de l'aéroport reçois un Bénéfice.net et en plus, y'en a en dépôt dans les bureaux de Poste". Lui me dit "oui, je sais. Mais ce n'est pas suffisant, je peux vous aider…" Et de me donner sa carte de visite. Je la prends, je dis merci et je m'en vais.

Le soir, débriefing de la journée à VPP. Je lis la fameuse carte : **"Olivier Voiret, Roissy Inter Courses. Toutes Transactions de Documents sur CDG"**. Tiens…

Quelques jours après je réfléchissais sur la diffusion de BN. C'est vrai que sur CDG, les entreprises, sauf Fedex, France Handling et Air France et les hôtels, ne reçoivent par la Poste qu'un seul BN. En effet, contrairement aux autres zones d'activité où nous distribuons nous-même 2, 3 5, 10 ou plus par établissement, la zone aéroportuaire, aux accès compliqués, parfois même "secrets" n'est pas assez servie en BN (mais je sais que tout le monde se débrouille pour se le procurer). Je repense à ce que m'a dit mon gars du Grill et je l'appelle. Rendez-vous pris.

Olivier arrive chez nous, au Vieux-Pays. Et il m'explique son boulot. En fait ce type a une petite entreprise (ils sont trois en tout), dont l'activité consiste, toute la journée, à récupérer les documents de fret, ou le courrier des entreprises de fret. Des compagnies aux transitaires, des transitaires entre eux… J'y croyais pas. *"Mais ils n'ont pas de coursiers ?" "Si, répond Olivier, mais tous n'en ont pas. Et même quand il y en a ce n'est pas si simple. Un coursier peut-être absent, malade ou simplement négligeant, ou ne pas bien connaître le terrain… Or, les plis ne peuvent attendre… On est là pour ça"*. J'étais très étonné, mais curieux

"Ramasse" chez Air F

s zones de fret depuis 1989

FERT !"

d'apprendre que le seul transport de documents sur l'aéroport pouvait faire vivre une entreprise. Plus tard, j'ai vu à La Poste de Roissy qu'un transporteur bien connu de la plateforme allait chercher le courrier pour… Air France ! Externalisation, quand tu nous tient…

Du coup, Olivier me propose, pour les prochains BN, de distribuer **(gratuitement !)** les BN dans ses tournées. Vous pensez bien que j'ai pas dit non. Et, depuis, ça se passe super bien. Olivier, j'ai appris à le connaître, est un gars extra, adorable, toujours souriant. En plus, c'est un bon vivant : il a un bon coup de fourchette, notamment au Grill de Roissy qui est, à l'instar de beaucoup de gens du fret, sa cantine (voir BN 18 page 68).

Avant de créer sa boite, il a été coursier en 1983, puis employé de transit chez Daher, puis chez un autre transitaire, puis louageur à son compte. C'est là que "quelqu'un" lui a donné l'idée de faire ce qu'il fait de 1989 jusqu'à aujourd'hui.

Mais je restais intrigué par son travail et je lui ai proposé de venir un matin faire une tournée avec lui, histoire de bien comprendre ce boulot assez spécial, il faut le dire. C'était parti !

rance Express

Toufik, Fred et Olivier devant France Handling

J'ai pas été déçu, mais ce 9 juin dernier, à midi, j'étais vidé !

La journée de Roissy Inter Courses commence à **8 heures,** à la cafétéria rue des Terres Noires, derrière la Poste principale, à côté du petit bureau de deux pièces, sans fenêtre, que l'entreprise loue à ADP. Olivier me présente ses deux employés, Frédéric, à son poste depuis 7 ans et Toufik, qui est là depuis trois ans. Café, re-café, passage au bureau où un premier point est fait à propos d'un fax reçu et nous voilà partis à **8h 30**, Olivier avec moi, Fred et Toufik chacun de leur coté, en voiture.

les fameux casiers inversés de France-Handling

"Rendez-vous au dispatch !".

La journée (il faisait déjà bien chaud), commence par la "ramasse". Entendez la ramasse des documents auprès des compagnies de fret. Olivier conduit, un peu nerveusement à mon goût... Mais il a l'habitude. Se garer est tout un art. Il s'agit de ne pas gêner, mais aussi de faire attention : des manœuvres malencontreuses de camions lui ont déjà coûté quelques réparations. Et le coupable ne laisse pas de carte de visite. J'ai pas su pourquoi, mais il n'aime pas les routiers hollandais, Olivier…

8h 40 : première visite à Sodexi (Olivier préfère l'appeler Air France Express), à propos de cette histoire de fax reçu dans la nuit. Le rythme est rapide, "faut marcher vite" me dit Olivier. Ouf ! Moi j'ai pas l'habitude ! Ma journée à moi c'est siège de bureau, siège de voiture, fauteuil, canapé et lit. Toute la demi-journée, Olivier marchant tellement vite, j'ai eu l'impression d'être un gamin qui tente de s'adapter au rythme de son père, courant parfois pour le rattraper. A Sodexi, Olivier récupère dans des casiers une floppée de LTA. "Il faut toujours vérifier que le transitaire est bien consigné" m'explique t-il.

8h 48 : au magasin de Handlair, à coté. *"Salut Jean-François, t'as quelque chose pour moi ?"* Pas d'import aujourd'hui répond l'employé de l'entreprise de Michel Delos. Direction JAL Cargo, toujours à coté, conduite toujours speed d'Olivier.
8h 52. Chez Jal, il faut ouvrir les cases avec des codes. Olivier prend son carnet, pianote et récupère les LTA du vol arrivé la veille au soir.

Pierrot le loup blanc

8h 54. Swissair. Devant nous, deux convoyeurs de fonds, armés jusqu'aux dents sont au comptoir. *"Ils viennent chercher des valeurs"* me dit Olivier. On tombe sur une LTA mal consignée. Sur celle-ci, c'est marqué "Géo". Oui, mais Géo quoi ? Géodis ou Géologistique… ? Y a des trucs, parait-il, pour le savoir. Enfin, ça fait perdre du temps… En sortant, on tombe sur Pierrot, de chez Gondrand. Ce type, un antillais noir, est connu comme le loup blanc ici. Même moi je le connais. Tout le monde l'aime bien. L'autre fois on s'est rencontré à Roissy Ville. Il connaît et lit Bénéfice.net et en a pris un paquet pour son entreprise. Ca va ? Ca va ! Zut, pas eu le temps de prendre une photo des deux, ça aurait été pas mal, mais Pierrot a déjà filé…

9h 06. France Handling. Olivier récupère des documents dans les casiers. "*Pour la petite histoire, regardez ces casiers… Ils ont été montés à l'envers. Le coté "clé" est à l'intérieur, marrant, non ?"* Vrai. Du coup, je prends le meuble en photo, histoire de faire rager le big boss de FH, Christian Maudry. Manipulation de divers documents, j'arrive pas à tout comprendre (en fait je comprends rien, tout va très vite). Un p'tit tour au comptoir à coté. *"Salut Célia, t'aurais pas du M.P, par hasard ?"*.Non, pas de MP. MP, c'est un petit transitaire, client d'Olivier. Toujours les vérifications. Olivier classe et reclasse dans sa sacoche. Moi, je pourrais pas faire ça : je foutrais un sacré bazar ! Ca vient de partout… Je vois du MEA (Liban), des docs de Turquie, de Malaisie, d'Arabie saoudite, du Japon, de Hong Kong… Des poids allant de 10 kg à une tonne, en général.

Olivier Vert ?

En voiture, Olivier me la joue écolo : *"On fait 100 Km par jour par voiture, sur un rectangle de 5 Km sur 1. Rien qu'avec nous, on remplace 12 voitures…"*. Je rigole. Grâce à Roissy Inter Course, moins d'effet de serre… ? Olivier et le développement durable ! Olivier zelateur du protocole de Kyoto ! Et pourquoi pas ? Il va plus loin. *"On devrait pouvoir avoir des voitures électriques... Mais c'est encore cher... Et le problème des bornes…"*.
On va au "dispatch" me dit-il. Moi : *"euh, c'est quoi le dispatch ?*. "Vous allez voir…"

9h15. Dispatch donc. En fait, les trois voitures se rencontrent tous les jours à cette heure là sur un parking en fret 4. Echanges croisés de documents entre Olivier, Fred et Toufik. Tout va très vite : 7 minutes montre en main. Je peux enfin allumer une cigarette… (qui tue, rappelons-le)
Et c'est reparti. On va à ABX chez Sogafro *"La 770, tu l'as ?"*. Bonjour les longs couloirs ! J'ai mal aux pieds. D'autant que j'avais dormi les deux nuits précédentes au Vieux Pays. Pas de rechange. J'ai donc lavé chaussettes et slip la veille, mais tard. Le matin : tout mouillé ! J'ai horreur de ça. Du coup j'y vais sans chaussettes dans mes chaussures noires. Le con !

9h30 : Géodis à Sogafro. Je commence à en avoir marre de prendre des notes en marchant à toutes berzingues.

9H 35 : Panalpina. Y'a une barrière avec un gardien. *"Transfert !"* lance Olivier. A ce mot magique, le gardien s'exécute et ouvre.

9h 45, Lemoigne Pérignon où l'on récupère une "navette",

9h 47 : Daher. On récupère un chèque…
En voiture, Olivier tente de m'expliquer le jargon du métier : DOCM (document je sais plus quoi), DOCC (doc compagnie), TTRA (transfert transitaire), RAM (ramasse compagnie), TLXC (telex compagnie)….

le point fort de la demis-journée : le dispatch

On apporte la navette à Lemoine Pérignon "civil" (ou Daher Lhotellier, je ne sais plus) en zone 4. Je vois avec plaisir la notre carte Roissy 2015 affichée dehors.

10h et quelques : Expeditors. Olivier tamponne un document en échange d'un autre.

rencontre avec Pierrot

La jeune fille du comptoir exige qu'il inscrive l'heure… Un peu fâché Olivier. *"Eh bien la prochaine fois je mettrai pas mon tampon, voilà !"* C'est les consignes, répond la jeune fille, une superbe métisse (y'a plein de belles filles dans le fret)… Olivier m'explique, mais j'ai pas compris le problème. On est déjà à SDV à Sogaris. Mais là, c'est pas le bon SDV, faut aller à SDV Sogafro… On y va, puis après c'est FC Logistique, re France-Handling où on retrouve par hasard et en même temps Fred et Toufik. Puis DHL en zone de fret 2. J'ai les pieds en feu, je suis crevé ! Ca doit être là que, chance, on recroise Pierrot. Ce coup-ci, je rate pas la photo avec Olivier : je la voulais celle-là. A partir de là, je prends plus de notes, ça va trop vite. On va à tel endroit, tel autre, encore et encore. Je ne descends plus de voiture... Olivier ne le montre pas, mais je sens qu'il se marre…

Ouf ! Vers **12 h**, tout le monde se retrouve au bureau rue des Terres noires. Je pense à mes pieds qui doivent l'être aussi… Débriefing. J'apprend que le même circuit va recommencer l'après midi : ramasse, dispatch, transitaires… Mais là, ça sera sans moi ! Je dis merci, au revoir et je fonce m'affaler sur mon siège de bureau à VPP, ravi de revoir mes femmes …et mes chaussettes, enfin sèches.

Ca se passe comme ça, en zone de fret… Une belle entreprise, Roissy Inter Courses, qui doit d'ailleurs gagner pas mal d'argent, au passage. Bravo à Olivier et à son équipe. Ca, c'est du travail ! Et merci pour les "transferts" de… Bénéfice.net entre VPP et les acteurs du fret aérien !

EV

GRAINES
D'ENTREPRISE
semis toute l'année
récolte toute l'année
0,4 g
À la Banque Populaire nous participons
à la création d'une entreprise
sur quatre en France.
PARTENAIRE D'UNE ENTREPRISE SUR QUATRE EN FRANCE
En collaboration avec les réseaux d'accompagnement de la création reprise, nous vous suivons à chaque étape de votre développement.
Contacts : www.nordparis.banquepopulaire.fr
Alodis : 0 892 700 927
(0,34 € TTC la minute)
BANQUE POPULAIRE
NORD DE PARIS
BANQUE POPULAIRE
Banque et populaire à la fois.

Mitry-M

Encres D
le leader français des encre

Le siège de Mitry-Mory

Encres Dubuit fait partie des entreprises du pôle de Roissy cotées en bourse, dont nous voulons suivre l'évolution dans notre future rubrique "Argent". Belle (et peu connue du grand public) cette PME familiale a son siège est à Mitry-Mory, dans la zone industrielle. Une bonne occasion pour nous de mieux la connaître et de vous en faire profiter.

Qu'y a-t-il de commun entre votre dernier DVD, votre téléphone portable, votre carte bancaire et votre flacon de parfum, votre écran d'ordinateur ou du tableau de bord de votre voiture, un boite à chapeau luxueuse? Rien ? Si !
L'impression de couleurs, de dessins, de caractères, de lettres, de chiffres sur tous ces objets, au moyen du procédé de la sérigraphie. Et c'est la société Encres Dubuit qui est le leader français dans la fabrication des encres destinées à ce type d'usage. Implantée à Mitry-Mory depuis 1991, après avoir quitté Aulnay, Encres Dubuit fait partie des belles entreprises industrielles du pôle de Roissy. Innovation et internationalisation la caractérisent.

Les machines Dubuit puis les Encres Dubuit

C'est en 1932 que Louis Dubuit fonde la société des Machines Dubuit qui fabrique, à cette époque, des machines d'impression sur objet offset. Elle existe toujours, dans la ZI des Richardets, à Noisy-le-Grand. En 1970, la société se lance dans la fabrication d'encres sérigraphiques et crée "Encres Dubuit". Celle-ci se spécialise dans la conception techniques et industrielles dans quatre domaines d'application : les nouvelles technologies (exemple, l'impression des circuits imprimés) le marquage industriel, le graphique et les étiquettes.
Le marché mondial de ces encres représente environ 1 milliards d'euros. En fait, il y a deux types d'encres pour la sérigraphie : les encres à solvant (60% de la production mondiale) et les encres UV, moins polluantes.

En Europe et dans les autres pays occidentaux, les encres à solvant sont progressivement remplacées par les encres UV. Dans les pays "émergents" (Asie, Amérique du Sud), on assiste à la naissance d'une industrie directement fondée sur la technologie UV.
C'est dans ce marché qu'évolue Encres Dubuit, en intensifiant la

Mory

ubuit :
es UV pour la sérigraphie

recherche développement. Parmi les utilisateurs, on peut citer les fabricants d'ordinateurs, de téléphone, de cartes à puces, mais aussi l'automobile, l'électroménager, la cosmétique… Pour des grands noms : l'Oréal, Philips, Sony, Walt Disney, Procter & Gamble… Dernièrement, l'entreprise a

fabriqué, pour Valéo, le célèbre équipementier automobile, l'encre des pastilles posée sur la dernière génération d'essuie-glaces, qui change de couleur avec le temps et permet ainsi de vérifier l'usure des balais… Avec un CA consolidé de 24.8 millions d'euros pour 2003 (en léger recul par rapport à 2002, mais le 1er trimestre 2004 fait +7.8%) et un bénéfice net de 2 millions, Encres Dubuit est le leader du secteur. Elle vend, la plupart du temps sur la base d'un cahier des charges avec les donneurs d'ordre, aux quelques 1200 sérigraphes rançais. Une info : il faut 1kg d'encre pour imprimer 6000 CD…

Une présence internationale allant en se renforçant.

Dès 1989, Encres Dubuit créée sa filiale espagnole. En 96, c'est l'acquisition d'Eurocolor au Brésil, renommée Dubuit Color. En 2000, Encres Dubuit rachète les Encres DDI au Canada. En 2002 est créée une deuxième unité de production au Brésil, et c'est en 2003 qu'une unité est créée à Shanghai.

Au total, 60% de ses ventes se font hors de France, dont l'Europe (38%), l'Asie (27%) l'Amérique latine (21%), L'Amérique du Nord (11%) et l'Afrique (3%). Ce qui fait d'Encres Dubuit le cinquième producteur européen et le situe parmi les 10 premiers mondiaux.

En bourse depuis 2000.

C'est son introduction en bourse, au second marché de Paris, qui a boosté son développement international. Le prix proposé le en février 2000 a été de 12 euros. 345 000 actions nouvelles ont été émises et 325 000 actions ont été cédées à cette occasion. " L'action a été souscrite 55 fois", nous apprend Franck Meyer, le directeur financier de l'entreprise. "En ce moment, le cours de l'action tourne autour de 14 euros et environ 1900 titres sont échangés par séance : nous sommes de plus en plus liquides !".

Le siège de Mitry-Mory

C'est à Mitry que se situe à la fois le siège du groupe dirigé par Jean-Louis Dubuit, le fils du fondateur, et la plus grosse unité de production. Une centaine de personnes y travaillent. C'est une entreprise que nous suivrons donc, au travers du cours de son action. Nous allons en acheter, comme ça on sera encore plus motivé…Mais on n'est pas inquiet. Le dividende distribué lors de l'AG du 18 juin a été de 0.6 euros par action (hors avoir fiscal) et l'entreprise veut "poursuivre une stratégie offensive à l'international".

EV

En savoir plus :
www.encresdubuit.com

HOTEL.RESTAURANT
la ferme du manoir
95380 - EPIAIS - LES - LOUVRES
fourchette d'Or de la Gastronomie Française
Paris roissy-CDG
A 5 minutes de Roissy et Paris-Nord Villepinte, proche de Disney et Chantilly ; La Ferme du Manoir vous accueille toute l'année pour vos déjeuners, dîners, banquets, séminaires … dans un cadre authentique et chaleureux .
5 minutes from Roissy CDG-airport and midway between central Paris, Disney and Chantilly ; la Ferme du Manoir welcomes you all year long for lunch, dinner, banquets, seminars … in genuinely charming leafy surroundings.
1, rue du Manoir
95380 Epiais-les-Louvres
Tél : 01 34 47 77 77
Fax : 01 34 47 77 78
contact@ferme-du-manoir.fr
www.ferme-du-manoir.fr

Business, apéro,
L'alcool au vol

Du 1er au 07 juin dernier, le sous préfet Jacques Lebrot, chargé des aéroports de Roissy CDG et du Bourget avait organisé une première : "la semaine de la sécurité routière". En partenariat avec Fédération de la Sécurité Routière (FSR,` une association de Seine-Saint-Denis) et différents acteurs (ADP, assurances, entreprises, GTA, PAF etc.), les usagers de la route ont été sensibilisés sur leur comportements au volant.

Bénéfice.net y était. Il faut dire que les infractions constatées ont explosées en 2003 sur la plate-forme de Roissy : + 394 % pour la vitesse, 175% pour la ceinture et le portable, 2 fois plus d'accidents entre avions et véhicules en zone réservée, et + 210% pour l'alcoolémie ! Le sous préfet veut mettre l'accent sur la prévention (voir son interview dans Roissy Mail n°2 sur www.roissy-mail.com) mais la répression est bien là. Bonne occasion pour Bénéfice.net de faire le point sur l'alcool au volant, responsable de 40% des accidents et de plus d'un accident mortel sur trois : une vraie guerre.

Pas d'hypocrisie !

Tout le monde ne boit pas d'alcool et surtout, tout le monde n'en abuse pas, soyons clair. Nous (nous, c'est moi, EV), c'est de notoriété publique, on boit bien, et on en abuse, c'est aussi clair, et c'est pas bien. On aime le vin, on aime surtout le whisky et, accessoirement, un cognac ou un armagnac. L'abus d'alcool, c'est encore clair, est dangereux pour la santé : on insistera pas (mais il faudrait le faire) : cancers, cirrhoses (9000 décès par an pour cette seule maladie), maladies cardio-vasculaires, troubles psychiques, accidents divers…En tout 23 000 morts par an sans parler des 45 000 morts qui y sont associés. Le SIDA, à côté... L'alcool, c'est d'abord un problème personnel : chacun, après tout, est libre de s'empoisonner comme il l'entend (encore que le problème du coût social -sécu, etc.- doit être posé). Mais ça devient une toute autre affaire quand il s'agit d'en répercuter les risques sur les autres…On se bornera ici à évoquer l'alcool au volant, même en l'absence "d'abus", car personne n'est à l'abri des contrôles.

Lisez le récit d'une mésaventure sur www.ch

On boit moins ?

Les pouvoirs publics ont depuis longtemps déclaré la guerre à l'alcool au volant, par l'abaissement successif, ces trente dernières années des taux légaux. Mais, il faut bien reconnaître que la répression insuffisante laissait libre cours aux excès.
Il a fallu la récente détermination (salutaire, à mes yeux) de Nicolas Sarkozy quand il était au ministère de l'intérieur pour produire des résultats. Pour ne prendre que l'alcool (mais la vitesse est aussi dans le collimateur), les contrôles se sont fait plus systématiques et plus nombreux. D'après les statistiques du Casier judiciaire, d'une base 100 en 1984, on est passé, pour la catégorie "délits : conduite sous l'empire d'un état

restaurant…

lant : danger

alcoolique" à la base 217 en 1997, jusqu'à 234 en 2000 pour redescendre à 226 en 2002, soit encore 104763

osespubliques.com (cliquez sur le numéro 2-3)

condamnations pour délits "alcooliques" cette année là, soit 4000 de plus qu'en 1997.
On objectera que ces statistiques ne veulent pas dire grand-chose : nombre des contrôles, politiques pénales réellement appliquées... Mais, ce qui est sûr, c'est que la "peur du gendarme" influe nettement sur les comportements depuis Sarko. Il n'est qu'à voir le nombre de bouteilles de Badoit qui fleurissent de plus en plus sur les tables des restaurants sur le pôle de Roissy, notre zone d'observation quotidienne. Tous les restaurateurs (ou presque) nous l'ont témoigné, la consommation d'alcool sur leurs tables a considérablement diminué ces dernières années. Davantage d'eau minérale, de "vin au verre", moins d'apéritifs et (mais ça depuis longtemps) presque plus de digestifs. Et, tout le monde (tout ceux qui boivent de l'alcool) fait de plus en plus attention, moi le premier, de peur des contrôles. Encore faut-il vraiment faire attention. Deux verres, quels qu'ils soient (voir plus bas) et vous êtes bons ! Dans ces conditions, pour éviter et accidents et ennuis avec la justice, la solution est simple : c'est boire ou conduire. Car il est difficile, pour quelqu'un qui boit volontiers, de se limiter, dans la fureur d'une discussion soit amicale, soit d'affaires, de se limiter à deux verres… Le bon tuyau quand c'est possible : se faire accompagner ! Il restera, si vous consommez trop, et trop souvent, vos problèmes éventuels ou futurs d'artères. Mais ça, heureusement, c'est votre liberté. Enfin, si on peut dire… Rappelons qu'on appelle "buveurs excessifs" ceux qui boivent plus de trois verres d'alcool par jour. Grr !! Ca fait pas beaucoup, quand même !

Petit rappel de la loi

Les forces de police et de gendarmerie pratiquent des dépistages du taux d'alcoolémie en cas d'accident même si vous n'en êtes pas responsables ou de n'importe quelle infraction au code de la route (au besoin ils leur arrivent d'en inventer, je peux en témoigner…). Mais aussi lors d'opérations ordonnées par le procureur ou les officiers de police judiciaire, en dehors de toute infraction.
On souffle alors dans le "ballon" (un éthylotest) qui mesure le taux d'alcool dans l'air expiré. C'est à partir de 0.25 mg d'alcool par litre d'air expiré qu'il est interdit de conduire, ce qui fait 0.50 gramme d'alcool par litre de sang (pour faire simple, on multiplie par deux le chiffre en milligramme par litre d'air pour avoir le taux en gramme par litre de sang : 0.25 mg = 0.50 gr). Il faut noter que, récemment cette limite a été baissée à 0.20 grammes par litre de sang pour les conducteurs d'autobus…

Rappel important : deux verres d'alcool suffisent la plupart du temps a atteindre les 0.5 gramme !

Les sanctions

On parlera en grammes d'alcool par litre de sang. Si vous avez entre 0.5 et 0.8, vous avez commis une contravention. Qui sera passible d'une amende forfaitaire de 135 euros et de la perte de 6 points de votre permis. Mais vous pouvez aussi écoper d'une suspension de permis.

A partir de 0.8 gramme, là ça chauffe fort. C'est un délit, qui peut vous amener au tribunal correctionnel. La peine possible est 2 ans de prison, 4500 euros d'amende et 6 points. Vous encourez en plus une suspension du permis pouvant aller jusqu'à 3 ans ! Le tout doublé en cas de récidive…

La pratique des tribunaux compétents sur le pôle de Roissy.

L'alcool au volant représente, dans certains tribunaux, 50 à 60% des affaires pénales ! Il faut savoir que, si la loi est la même pour tous, les parquets l'appliquent d'une manière différente d'une juridiction à l'autre. Cela dépend, si j'ai bien compris, de plusieurs facteurs : des moyens qu'elles ont à leur disposition, peut-être de la "philosophie" du procureur. La substitut du procureur de Bobigny que j'ai rencontré m'affirmait qu'en province, les poursuites devant le tribunal correctionnel sont systématiques….
Quatre tribunaux concernent le pôle de Roissy, selon le lieu où vous vous serez fait piquer. Bobigny pour le 9.3, Meaux pour la Seine-et-Marne, Pontoise pour le Val d'Oise, Beauvais pour le 60. Nous avons demandé aux procureurs des trois premiers départements de nous dire comment ils faisaient. Merci à eux.

La Seine-et-Marne plus sévère : garde à vue, comparution immédiate et prison ferme requise systématiquement en cas de récidive.

A tout seigneur, tout honneur, le premier que nous avons visité est le tribunal de Meaux. On avait entendu dire que la répression y était particulièrement sévère.
Nous avons été reçu par M. Samuel Finielz, substitut du procureur. D'emblée, il nous confirme la réputation de forte sévérité de la "politique pénale" en matière de conduite en état alcoolique (CEA, dans le jargon judiciaire), dans cette juridiction. Tous les auteurs de délits (0.8 gramme) sont systématiquement déférés au parquet, même si c'est la "première fois". Entre 0.4 et 0.75, le procureur peut, lors d'une "composition pénale" (281 en 2003)

proposer une peine alternative comme le suivi d'un stage de sensibilisation à la conduite en état alcoolique, qui évitera une condamnation. Mais si, à 0.8, les circonstances sont graves, le proc' n'hésite pas à poursuivre, voire à requérir de la prison ferme, prévue par la loi. En revanche, il m'apprend que les récidivistes (qui ont 0.8 gramme) sont systématiquement gardés à vue et déférés au parquet, en vue d'une comparution immédiate (24 à 48 heures après le délit) au tribunal et que le procureur requiert systématiquement cette fois de l'emprisonnement ferme ! Plusieurs facteurs vont jouer : la gravité de l'infraction, le délai entre les deux délits, le taux, les éventuelles infractions connexes (fuite, accident corporel etc. En plus, le procureur décide l'annulation automatique du permis de conduire dans ces cas de récidive. C'est le juge qui décidera, dans ce cas, le délai dans lequel le condamné pourra le repasser…

Plus de permis blanc

Mais le substitut, dans la discussion, insiste sur un point qu'il sait particulièrement efficace dans la prévention : la fin du "permis blanc". Depuis la loi du 12 juin 2003, cette disposition, qui visait à autoriser malgré tout l'usage du permis suspendu pour raisons professionnelles, n'est plus possible. Pas moyen de rouler en cas de suspension. Et ça, c'est souvent synonyme de perte d'emploi. Et ça, ça fait plus peur, parait-il, que la perspective d'un accident…

Bobigny engorgé…

Le tribunal de Bobigny "souffre de tout" me rappelle la substitut Mlle Hennetier. C'est de notoriété publique (deux ministres s'y sont rendus dernièrement) que la justice sequano-dyonisienne manque cruellement de moyens. Bobigny s'efforce donc de concilier le principe d'une politique pénale affirmée (la lutte contre l'insécurité routière est une priorité du Président de la République, réaffirme t-elle) et les moyens dont on dispose. On accorde donc plus d'importances aux "procédures alternatives" en matière d'alcool qu'aux comparutions devant les juridictions de jugement. Ainsi, entre 0.25 et 0.40 mg (par litre d'air expiré), vous serez convoqués devant un délégué du procureur qui vous proposera, en échange de l'abandon de poursuite (une contravention de 4ème catégorie soit 750 euros), un stage de sensibilisation à vos frais (le stage coûte moins cher mais dure trois jours, mais vous en sortez édifiés. Je le sais, je l'ai subi il y a deux ans et demi). Vous devrez aussi, faire deux analyses médicales qui permettront de voir votre "état alcoolique" (à noter que la substitut m'a confié que l'analyse des "gamma GT" n'est plus, selon les médecins, forcément un signe d'alcoolisme). A partir de 0.40 mg, on risque donc la prison ferme. A Bobigny, de 0.40 à 0.60, on a recours à la "composition pénale" décrite plus haut. Il est proposé au délictueux une peine (suspension, TIG, amende…) qu'il doit accepter. La transaction est validée par un juge. A noter que la durée de la suspension dépend du taux : 4 mois pour 0.4, 5 mois pour 0.5, 6 pour 0.6 : c'est facile à retenir…Et, bien sûr pas de permis blanc…

De 0.6 à 0.9 mg, Bobigny emploie la procédure dite d'ordonnance pénale, qui est une procédure simplifiée comme la composition pénale à la différence près que la personne mise en cause n'a pas à accepter, mais peut former opposition et dans ce cas, l'affaire est jugée par le tribunal. La condamnation prononcée par ordonnance pénale est inscrite au casier judiciaire.

Au-delà de 0.9, là c'est le tribunal correctionnel, soit par une convocation, soit en comparution immédiate. Les cas de récidive sont sanctionnés en plus par une annulation du permis.

Dans le Val d'Oise : ordonnance pénale jusqu'à 0.90 mg.

Elisabeth Senot, procureur adjoint nous apprend que le parquet de Pontoise utilise l'ordonnance pénale (un peu plus "sévère" que la composition pénale) pour les premières infractions jusqu'à 0.90mg, à condition qu'il n'y ait pas d'autres infractions générant une possibilité de constitution de partie civile de la part d'une victime. Si c'est le cas, une convocation est alors délivrée pour une audience correctionnelle. Enfin, pour les récidivistes ou les personnes ayant commis une faute entrainant un danger pour autrui, une comparution immédiate est généralement décidée. Dans ce département, tous les auteurs de CEA sont, depuis 1995, se voient remettre une liste des CCAA (centre de cure ambulatoire en alcoologie). *"L'infraction est souvent le moment d'une prise de conscience chez certains"* souligne Mme Senot. Mais à partir de 0.70 mg, une convocation pour une visite obligatoire est délivrée, vers un médecin alcoologue désigné par la DDASS. Le médecin doit alors préciser par courrier si la personne nécessite ou non un suivi médical. Dans les cas positifs, le parquet, généralement suivi par le tribunal requiert une peine d'emprisonnement, avec ou sans sursis, ainsi qu'une obligation de soins ou de suivre un stage routier.

Voici le tableau. J'ai voulu écrire cet article car je sais que cette répression est sujette à débat, même si elle est de plus en plus acceptée. On trouve encore des personnes (et pas n'importe qui, j'en témoigne) qui estiment qu'ils peuvent boire et conduire, du genre "moi je fais attention", ou bien, "moi je suis costaud et je supporte bien". Que nenni ! *"Même à faibles doses, l'alcool agit directement sur le cerveau. Des perturbations interviennent dès 0.3 g/l"* (donc dès le premier verre), note une brochure de la sécurité routière. A partir de 0.5 (le taux légal) les troubles sérieux commencent : sous –évaluation des risques, champ visuel modifié, temps de réaction en augmentation de 50%, éblouissement etc. Une conjonction de facteurs et c'est l'accident, qui n'aurait pas eu lieu sans alcool : c'est aussi simple et aussi terrible que ça.

C'est comme la vitesse… Il y aurait à dire avec ce qu'on voit encore quotidiennement sur nos routes.

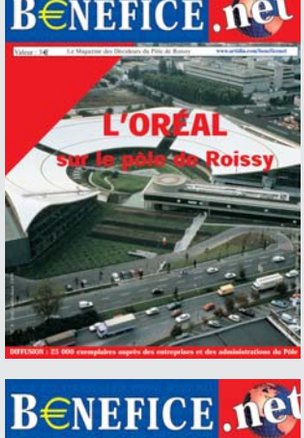
Mais à chaque jour suffit sa peine. Il est temps, comme l'a rappelé le sous préfet Jacques Lebrot (par ailleurs amateur de bon vin), de changer nos "comportements au volant".

EV

BENEFICE NET EN CHINE

BENEFICE.net
Une nouvelle tour de contrôle à CDG
Les paysans de Roissy
Tropicana déménage
200 CE sur le Pôle de Roissy
EDF construit un nouveau transformateur
REFORME DE LA TAXE PROFESSIONNELLE

BENEFICE .net
INTERVIEW
J.C. GAYSSOT
Ministre des Transports, de l'Équipement et du Logement
"Capter le plus de trafic aérien possible"
AIR FRANCE EN BOURSE



BENEFIC

Le Magazine des décide

20 000 ex

C'est tout

Pour les lecteurs : diversité

* Un magazine (évidemment) indépendant de tout groupe financier ou politique, même si cela ne plait pas à tout le monde.
* Un lien informatif entre les acteurs du pôle de Roissy, qui dépasse les limites administratives.
* Financé par la publicité, par des annonceurs variés, petits ou grands, qui respectent l'indépendance rédactionnelle : on préfère refuser une pub que vendre notre âme…
* Des articles variés pour comprendre la vie économique, sociale et politique du pôle de Roissy.
* Un style direct, sans langue de bois, qui donne envie de lire.
* des contacts, des bonnes adresses, des portraits, des tuyaux pour le business.

Le Club des Lecteurs :

Un bon moyen pour recevoir chez soi, avant les autres, le dernier Bénéfice.net et bénéficier de plein d'avantages : l'adhésion au Club des Lecteurs.

Pour le pôle de Roissy : notoriété

Depuis 1998, Bénéfice.net fait connaître les secteurs d'activité, les entreprises, les collectivités locales et les gens qui font ce qu'on appelle désormais la Communauté aéroportuaire. Il contribue depuis cette date à la notoriété du pôle de Roissy et de l'aéroport Charles-de-Gaulle, vis-à-vis de l'extérieur, en France ou à l'étranger.

CE.net

urs du Pôle de Roissy

xemplaires

bénéfice !

Pour les annonceurs : efficacité

20 000 exemplaires diffusés dans les entreprises des quelques 70 zones d'acti-té qui constituent le grand pôle de Roissy, dans les hôtels restaurants et lieux de ssages (stations services, tabac presse…).

On estime que chaque exemplaire est lu en moyenne par 2 à 4 lecteurs,

Soit un lectorat de 50 à 70 000 lecteurs, constitué en majeure partie de cadres et dirigeants.

Des tarifs de publicités simples, pratiques, pas chers, pour une efficacité prou-ée : un message dans Bénéfice.net est lu par des dizaines de milliers de clients otentiels.

Pour l'agence VPP : exemplarité

réant le magazine Bénéfice.net, l'agence de communication VPP a fait preuve novation dans le domaine éditorial. Bénéfice.net est le seul magazine au monde sé gratuitement à 20 000 exemplaires, imprimé sur du papier de la première qua-L'indépendance de VPP et de Bénéfice.net est légendaire, que ce soit vis-à-vis de nnonceurs ou par exemple, d'un certain service d'un grand établissement public , qui a financé d'une manière anormale des tentatives pour le déstabiliser…

fice.net, c'est un excellent moyen pour VPP de montrer en permanence ses capa- et ses talents, au service de ses clients pour toute action de communication : cité, marketing, sur support papier ou Internet, organisation, étude de marché, ying...

VPP

52 Avenue Marcel Paul
93297
Tremblay-en-France
Cedex
Tel : 01 48 60 69 88

eric.veillon@wanadoo.fr
www.vppcom.com

A Pékin et à S

Après l'Indonésie, l'Ecosse, le Japon, Hong-Kong, Euskadi, Washington et Johannesburg, Bénéfice.net s'est cette fois rendu en Pékin et à Shanghai. Pour accompagner une délégation de responsables économiques et de chefs d'entreprises du Val d'Oise. Cet aspect de notre activité rédactionnelle reflète l'importance croissante des échanges internationaux, désormais à portée de main de n'importe quelle entreprise, quelque soit sa taille. Le développement et le bas coût des transports aériens, celui des transports maritimes, le développement d'Internet à très haut débit et la libéralisation mondiale des échanges permettent des relations commerciales inimaginables il y a 5, 10 ou 15 ans. Le commerce international est (encore) certes le domaine des grosses ou des moyennes entreprises.

Mais de plus en plus les autorités économiques locales s'emploient à aider l'ensemble des entreprises à participer aux échanges internationaux. Témoin le rôle dynamique du Val d'Oise, avec sa cheville ouvrière, le CEEVO qui a tissé depuis des années déjà une toile de relations planétaire qu'il met à la disposition de ses entreprises, et en profite pour faire venir des entreprises étrangères sur son territoire. Le réseau WCA qu'il a initié avec ses partenaires américains (voir le nouveau site www.wca.com) permet la prise de contacts, la récolte d'informations, des facilités de toutes sortes, la plupart du temps gratuites et donc extrêmement précieuses.

L'excellente (et efficace) initiative "chinoise" de Michel Mélé, directeur du GIE des Parcs d'activités de Cergy-Pontoise se situe dans cet esprit : "ouvrir" des portes aux entreprises en faisant aussi de la diplomatie, favoriser les échanges directs.

Ce n'est pas votre serviteur qui a suivi ce "trip" en Chine, mais Alain Veillon, son fils, âgé de 23 ans, accompagné de son amie Myriam, qui a écrit avec lui ce compte rendu. Alain, c'est un "international" né, qui fait partie de la "génération mondialisation". Il a passé son enfance en Afrique (Bénin, Djibouti, Mayotte) et a déjà beaucoup voyagé. Titulaire d'une maîtrise de commerce international (MSTCI Paris 1), il file un sérieux coup de main à Bénéfice.net (et à VPP) depuis le début. Il a droit aux félicitations paternelles, (avec mention "doit toujours mieux faire) !

Mais allez, je vous laisse avec leurs plumes…

EV

Le moment ne pouvait pas être mieux choisi : l'année de la Chine en France vient de s'achever pour laisser place à l'année de la France en Chine, d'octobre 2004 à Juillet 2005.

Les relations commerciales et politiques entre nos deux pays ne sont pas récentes, mais elles ne bénéficiaient jusqu'à maintenant qu'aux grosses sociétés françaises ou aux contrats négociés entre Etats. On assiste à présent à un développement rapide des contacts franco-chinois dédiés aux petites et moyennes entreprises et même aux TPE. En témoignent les actions menées conjointement par le Val d'Oise, Cergy-Pontoise et les villes de Wuxi et Zhenjiang, visant à promouvoir les échanges et collaborations entre leurs entrepreneurs respectifs. Bénéfice.Net a accompagné une nouvelle rencontre officielle qui s'est déroulée en Chine du 19 au 27 septembre dernier. Nous n'avons pas été déçus du voyage, tant l'accueil de nos hôtes a été chaleureux et enthousiaste.

A la tête de la délégation : Michel Mélé, président du GIE des SACV de Cergy-Pontoise, Yves Gitton, chargé de mission pour le Comité d'Expansion Economique du Val d'Oise, Jean-Pierre Maillot, directeur de Cergy-Pontoise Développement et Jean-Pierre Cormier, Président de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Entreprises du Val d'Oise. Parmi les autres participant figuraient 8 chefs d'entreprises

Mathieu Bah, Jean-Pierre Cormier et Yves Gitton lors de la présentation des activités d'Alcatel à Shanghai

hanghai, avec le Val d'Oise

diverses ainsi que Mme Brigitte Lestrade, vice-présidente chargée des relations internationales de l'université de Cergy-Pontoise.

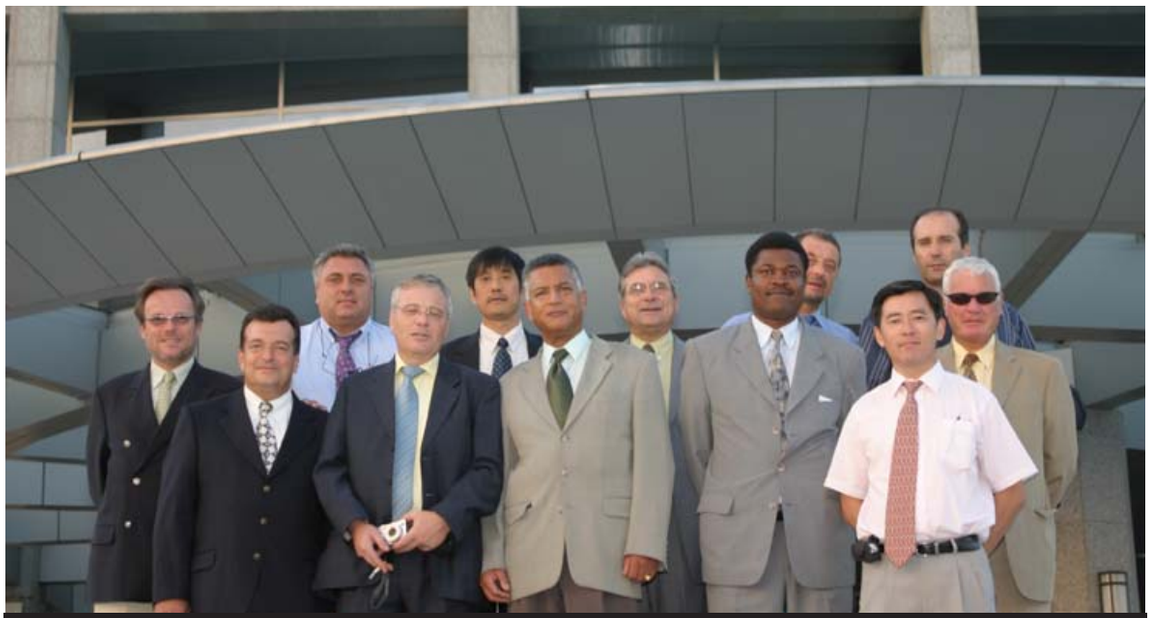
Un peu de tourisme pour se mettre "dans le bain"

Tout avait bien commencé au départ de Roissy, la délégation étant à l'heure et au complet. Pourtant, les premiers imprévus ne se sont pas fait attendre puisque dès le décollage, force était de constater qu'il manquait notre principal représentant ! M. Mélé nous rejoindra finalement le lendemain de notre arrivée. A l'aéroport de Beijing, temps superbe, la délégation a été accueillie par M. Lin, président de l'Association Amitié Euro Chinoise, organisateur de la Mission. Le planning était serré, mais les premiers jours furent surtout consacrés aux visites des principaux sites touristiques classiques (Grande Muraille, Palais d'Eté, Place Tienanmen, Cité Interdite, Tombeaux des empereurs Mings, Voie Sacrée, sans oublier l'Opéra de Pékin). Le premier soir, nous avons rencontré une centaine d'entrepreneurs membres de l'Université

Ganbei ! Alain Veillon, Yves Gitton et Michel Mélé en compagnie d'un officiel de Wuxi

du Parti Communiste Chinois. Inflexibles, les responsables de l'armée nous ont cependant empêchés de tenir la réunion dans le bâtiment initialement prévu à cet effet. "Secret militaire"… Qu'à cela ne tienne, la rencontre aura finalement lieu dans une salle de quartier dénichée près de notre restaurant. Elle donnera le ton de toutes celles qui suivront : discours,

M. Wang Chang Sheng, vice maire de Danyang et nouveau lecteur de bénéfice.Net



Portrait de groupe devant le siège du gouvernement de Pudong. De droite à gauche : Messieurs Bruno, Couffignal, Cormier, Gitton, Lin, Mélé, Maillot, Bah, Levaillant, Ji (représentant le CEEVO à Shanghai), Jacquet, et Beatrici

présentation des différents protagonistes, échanges de carte, poignées de mains et "poses" sous les flashs et les caméras.

Le 22 au soir, départ en train de nuit pour Shanghai. Ambiance très "colo" dans les wagons, l'apéritif aidant, je vous laisse imaginer… Le lendemain, nous avons été rejoint par les derniers membres de la délégation. Après la visite d'un jardin "zen", les choses sérieuses pouvaient commencer : visite d'une zone industrielle plutôt imposante ainsi que de l'usine de la société Alcatel-Shanghai-Bell, très "high tech". Durant tout ce temps, comme elle l'avait fait à Pékin, Mme Lestrade est allée à la rencontre de l'Université de la ville. De leur côté, les officiels et entrepreneurs de la délégation ont été accueillis par le vice-président du service économique et commercial de la nouvelle zone d'activité de Pudong, district représentant près de la moitié du commerce extérieur de Shanghai. Le soir enfin, "Shanghai by night" et son cirque mondialement connu.

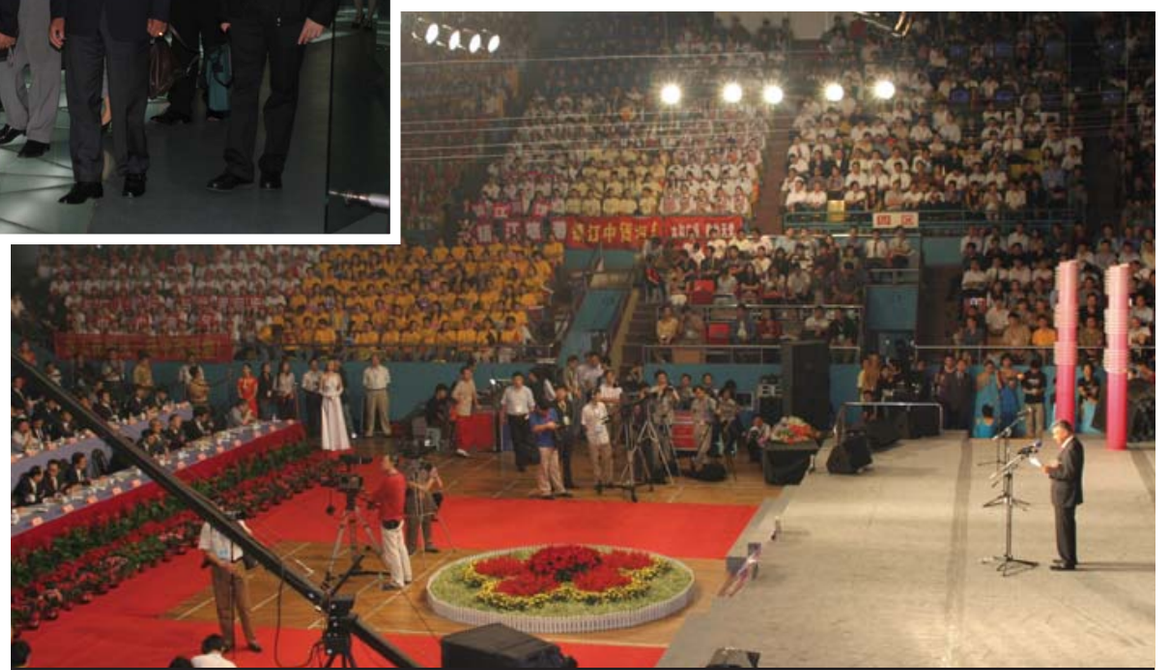
"Ganbei !" ou le business à la chinoise

Le 24, nous nous sommes dirigés vers l'intérieur des terres, direction Wuxi, partenaire de Cergy-Pontoise, occupant la 10ème position en terme de PIB parmi les villes chinoises. Nous avons été reçus par les autorités de Wuxi New District, une zone spéciale de développement industriel et technologique créée il y a dix ans. La présentation du territoire, du parc d'activité et des sociétés qui y sont installées, a été suivie par la visite d'un "show-room" impressionnant exposant tous les produits et marques fabriqués localement. Les Chinois ont vraiment le sens de la communication, nous nous en rendrons régulièrement compte par la suite. Du coup, certains entrepreneurs français se sont renseignés sur la présence de sous-traitants pour la fabrication de pièces mécaniques. Le rythme de travail devenant insoutenable, un déjeuner tombait à point, ponctué des premiers "ganbei !" (cul-sec) inaugurant une longue série à venir... Dans la deuxième partie de la journée, une conférence avait lieu au sein du récent Collège Scientifique et Technique de Wuxi, face à des chefs d'entreprises chinois et aux officiels de la municipalité et du Parti Communiste. Les intervenants se sont alors scindés en plusieurs groupes de travail permettant des entretiens personnalisés.

A Dantu, visite de la future zone d'activité internationale

Visite du show room des parcs d'activité de Wuxi

Le lendemain matin, changement de programme. Tandis que la délégation se rendait dans la ville voisine de Danyang, district de Zhenjiang, Michel Mélé était invité au 6ème comité consultatif annuel de WND, en présence des autorités et des investisseurs étrangers. Beaucoup de Japonais, des Taïwanais, des Américains et des Européens, dont deux Français. Après être intervenu à la tribune, M. Mélé a été honoré par la Ville en tant qu'interlocuteur privilégié. Ce ne fut qu'un aperçu du programme qui allait suivre. Les trois dernières journées de la mission ont en effet fait la part belle aux conférences, réceptions, visites d'entreprises et séances de travail. Les cadeaux, escortes policières et repas d'honneur copieux témoignant du plus fervent accueil de la part des Chinois, et de l'importance qu'ils nous conféraient. Ne vous fiez pas aux apparences, derrière cet aspect protocolaire, cher à nos amis chinois, des négociations concrètes d'accords et de partenariats se sont déroulées.



Intervention de Michel Mélé lors de la cérémonie d'inauguration de la Foire d'Automne de Zhenjiang

Réunion de travail à Wuxi

Myriam à la Grande Muraille : "La pente est raide, même en Chine ! "

Alain Veillon
Myriam Tahraoui

Michel Mêlé, Président des Parcs d

"Les PME ne peuvent ignorer l'importance

Créé en 1977, le GIE des SACV de Cergy-Pontoise a pour vocation d'apporter un ensemble de services aux quelques 600 petites et moyennes entreprises installées sur les parcs d'activités "Les Béthunes" et "Le Vert Galant" à Saint Ouen l'Aumône.

Son président, Michel Mêlé, qui est aussi Vice-Président de Cergy-Pontoise Développement et administrateur du CEEVO s'est activement engagé auprès des partenaires chinois pour promouvoir les collaborations économiques entre les entreprises des deux pays. Son engagement a été payant : excellent communicant, diplomate, il a été nommé "conseiller économique" des villes de Wuxi et Zhenjiang. Nous l'avons côtoyé pendant toute la mission en Chine. Au retour, cet homme d'expérience, cordial et attachant, a accepté de répondre aux questions de Bénéfice.net.

Bénéfice.net : comment se sont établies les relations entre le Val d'Oise, Cergy-Pontoise et les autorités chinoises des villes de Zhenjiang et Wuxi ?

Michel Mélé : La Chine, non seulement est un marché immense, qui se développe à vitesse grand V, mais les Chinois souhaitent désormais investir à l'extérieur de leur pays. Nos entreprises ne peuvent ignorer ce développement des relations franco-chinoises. C'est d'ailleurs à l'initiative des Chinois que les premiers contacts se sont établis entre nos villes. Dés novembre 2003, après avoir contacté le CEEVO, le secrétaire de la commission de travail du Parti Communiste de Wuxi New District a visité les parcs d'activités de Cergy-Pontoise. Cette rencontre a été suivie en mars 2004 par la venue d'une délégation conduite par Mme le Maire de la ville de Zhenjiang, organisée par l'Association Amitiés Euro-Chinoise.

En avril, le GIE et l'Agence de Développement Economique de Cergy-Pontoise se sont déplacés en Chine accompagnés par MM. Benon et Gitton qui représentaient le CEEVO. Cette visite sur le terrain, dont votre journal a d'ailleurs rendu compte, (voir BN 18, ndlr) nous a permit de conclure des accords de coopération entre le GIE et les deux villes chinoises, visant à promouvoir les échanges commerciaux, les rencontres et à favoriser l'implantation des entreprises sur nos marchés respectifs. Ces partenariats concernent aussi la coopération universitaire.

Ces engagements concrets que nous avons pu prendre ont été réaffirmés peu de temps après lors des visites successives de nos partenaires. 89 appels d'offres nous ont été remis par Wuxi en juin tandis que le 09 septembre, nous avons signé une convention cadre pour l'étude d'une zone de production industrielle internationale et d'une cité d'habitation à Dantu, dans la région de Zhenjiang (52 appels d'offres ont été remis).

BN : Vous venez de passer une semaine en Chine à diriger une délégation de chefs d'entreprises français. Quel bilan pouvez-vous tirer de cette mission ?

MM : Tout d'abord, je tiens à souligner la qualité de l'accueil qui a été réservé à notre délégation. Nous avons été réellement impressionnés, d'autant plus que pour une fois de tels contacts profiteront à nos PME, contrairement aux habituelles rencontres au sommet. En outre, les Chinois ont une réelle volonté d'établir un partenariat gagnant/gagnant. Nous sommes

par exemple en négociation avec une dizaine d'entreprises, dont six de Shanghai, qui souhaitent s'installer à Cergy-Pontoise.

La Mission que nous avons menée en Chine nous a permis de poursuivre notre collaboration, en précisant notamment les modalités d'installation d'un représentant permanent du GIE à Wuxi et inversement à Cergy-Pontoise, ainsi que la promotion de chacun dans notre showroom respectif. Les rencontres entre entrepreneurs français et chinois ont favorisé les prises de contacts personnalisées, de même qu'entre l'université de Cergy et celles de Pékin, Shanghai, Wuxi, Zhenjiang…

l'activités de Saint-Ouen l'Aumône :

grandissante des échanges franco-chinois"

BN : Quelles sont les perspectives à court et moyen terme pour le GIE et les entrepreneurs français et chinois ? Prochains rendez-vous ?

MM : Nous allons poursuivre notre travail afin d'apporter encore plus d'opportunités à nos entreprises. En plus du business, les Chinois sont tout à fait disposés à élargir le champ des échanges, dans des domaines plus politiques et institutionnels (culture, loisir, tourisme…). Ces perspectives concernent davantage le travail du Conseil Général, de la Communauté d'Agglomération et du CEEVO.

Fin novembre, nous allons finaliser à Dantu le projet de parc d'activités pour les entreprises françaises en Chine et le protocole de représentation croisée avec Wuxi. Enfin, la tenue le 8 décembre du second Forum France - Chine 2004 sera en quelques sortes la consécration des efforts réalisés jusqu'à présent. En plus de personnalités politiques et économiques, il faudra compter sur la présence d'une délégation chinoise comprenant des officiels et plus d'une centaine de chefs d'entreprises. Cet événement on ne peut plus marquant aura lieu à l'auditorium du Parc de Saint-Christophe, à Cergy-Pontoise.

Propos receuillis par Alain Veillon

TRANSPORTS MICHEL

Des années d'expérience
pour vos solutions "transports"

ARC TRANSPORT
AIR ROISSY CAMIONNAGE

- camionnage Paris et Région parisienne
- une flotte toutes catégories
- transports en véhicules sécurisés (marchandises hautes valeurs)
- service affrètement NATIONAL et INTERNATIONAL
- portage industriel et effets personnels
- transport aéronautique
- stockage
- livraison "petits colis" aux particuliers

Renseignements et devis : Agence de Roissy : 01 74 37 21 21
Agence d'Orly : 01.49.75.37.84

Retrouvailles
Thierry Moschetti est à Shanghai pour Regus

Le monde est petit, on ne le répétera jamais assez. Thierry Moschetti a été directeur commercial chez Régus Paris. Nous l'avons bien connu car il s'occupait notamment du centre Regus de Roissypôle. Il a été notre interlocuteur en matière d'infos et de pub pour Bénéfice.net pendant des années. J'ai pu apprécier ce jeune homme, excellent commercial et très dynamique. Je l'ai revu l'an passé au siège de VPP à Tremblay. Il rentrait en fait d'un break-tour-du-monde d'un an qu'il avait fait avec son amie. Je devais en faire un papier dans la rubrique "Globe-Trotters" de BN, mais le temps a fait… que je ne l'ai pas fait. Vous pouvez voir deux de ses photos que je voulais publier…

Quelques temps avant d'accompagner la mission 95 en Chine, nous avons appris que Thierry avait repris du service chez Regus, et qu'il était en poste à Shanghai. Joie. Contact pris par email. Alain a pu l'avoir au téléphone à Shanghai, mais pas moyen de trouver le temps de se rencontrer dans les bureaux de Regus.

On a rattrapé ça par mail et téléphone.

Thierry, en bon commercial qu'il est ("regional sales director for East Asia"), nous rappelle que Regus gère actuellement 700 centres d'affaires dans le monde (à voir sur www.regus.com et aussi www.regus.fr), dans 55 pays et 330 villes. Leur métier, c'est la location de bureaux équipés pour de durées d'une heure à…plusieurs années. Bien sûr avec tous les services : permanence téléphonique, vidéo conférence etc. En Asie Pacifique, Regus aligne 25 centres sur 9 pays, dont évidemment la Chine. Le premier centre Regus s'est ouvert à Pékin en 1995 (au centre Lufthansa) puis ce fut le tour de Shanghai Pudong (dans la grande tour Jin Mao, voir photo) et, depuis juillet dernier à Puxi, Corporate Avenue, au cœur du centre historique des affaires de la ville. L'Asie Pacifique représente actuellement 8% de l'activité de Régus, mais cette part devrait monter rapidement, selon Thierry, qui annonce une avance de trois mois pour les objectifs du centre Puxi. En bon observateur, il nous a confirmé le dynamisme économique de Shanghai, où l'on compte de plus en plus d'étrangers, notamment 6000 Français.

"Trop beau pour être vrai"

On vous recommande ce contact d'affaires à Shanghai et les centres Régus en général (publicité gratuite). Il y en a un à Roissypôle, au Dôme (pour mémoire, le centre a été le premier locataire du Dôme en question : voir BN n°1). En gros, le secret de Régus, c'est qu'ils vous prouvent chiffres en main que leurs centres vous reviennent moins cher qu'une location classique. Témoin cette phrase du fondateur et PDG de Regus, Max Dixon :

"For many, our proposition appears too good to be true. In fact, often when I introduce clients to Regus, their reaction is 'I had no idea that something like this exists'. Well, it does. And, here's how it can help you".

EV

Thierry, (deuxième, de gauche à droite), en visite dans la Chine profonde

Futur "Hot-Dog" chinois. C'est ça aussi la gastronomie traditionnelle…

De Tremblay à Pékin
Brochot équipe les usines d'aluminium en Chine

Nos fidèles lecteurs se souviendront de la société Brochot, à Tremblay (voir BN 3 et 11). Cette PME industrielle (140 personnes, 20 ingénieurs) est, notamment, l'un des (rares) spécialistes mondiaux pour la conception et la fabrication d'équipements des usines d'électrolyse pour la production d'aluminium et de magnésium (rodding shop, machines à brasquer, chaînes de coulée et d'empilage de lingots…). Présente sur tout le marché (Canada, Inde, Bahreïn, Afrique du Sud…), Brochot travaille la Chine depuis 1985.

Comme notre agence VPP est actuellement installée dans leurs locaux à Tremblay, l'occasion était trop bonne de contacter, à Pékin, René Van Soest, qui est l'ingénieur responsable du marché chinois pour Brochot.

René Van Soest est le "Chief Representative of China Office"de Brochot.

Brochot a su saisir *"l'opportunité de la multiplicité des projets chinois qui, de mémoire de producteur d'aluminium, n'a jamais connu un tel essor"* s'enthousiasme René Van Soest. Partagé entre Tremblay et son bureau de Pékin, l'ingénieur de Brochot prend le temps de nous expliquer ce que l'entreprise fait là-bas. *"C'est en 1985 que l'entreprise a commencé la prospection en Chine. Dès 1987, nous avons pris pied sur le marché avec le premier contrat de fourniture d'équipements pour l'industrie de l'aluminium primaire"*, rappelle t-il. *"Depuis ce ne sont pas moins de 18 contrats (dont 14 depuis 2000) qui ont été remportés depuis le début de cette aventure"*. Et de nous apprendre que la Chine compte encore quelques 120 producteurs d'aluminium primaire de tailles très diverses, et que beaucoup d'entre eux ne produisent pas plus de 15 000 tonnes par an (nettement moins que la moyenne des producteurs occidentaux). M. Van Soest estime que ces "petites" unités de production disparaîtront à terme pour laisser place à des complexes plus importants.

L'ouverture du bureau de Brochot, il y a un an, à Pékin s'est imposée pour des raisons logistiques et commerciales. Et, conséquence de l'implantation et de la présence continue sur place, Brochot peut mener une veille permanente et être plus proche de ses clients. L'équipe locale est constituée d'une assistante, d'un secrétaire comptable et d'un ingénieur support, en plus de M. Van Soest.

Les lieux d'intervention de Brochot en Chine

C'est ainsi que Brochot a pu exposer au premier salon chinois ("IAI 2003") de l'aluminium qui s'est tenu à Shanghai en novembre 2003 et participera à sa prochaine édition du 16 au 18 novembre prochains. Mais l'aluminium est une chose : *"on commence à regarder du côté du magnésium, dont la Chine est aussi un producteur important"*

En savoir plus sur Brochot : www.brochot.fr

Impressions chinoises

Il suffit d'ouvrir son quotidien pour y lire des nouvelles et des analyses sur la Chine. La suprématie internationale des Etats-Unis a marqué le XXème siècle, celle de la Chine est déjà en train de se construire.

En effet, le retournement économique qu'a connu ce pays a la fin des années 70 a souvent été qualifié de "véritable miracle". Son entrée dans l'Organisation Mondiale du Commerce le 11 décembre 2001 entérine son ouverture vers l'extérieur et lui fait bénéficier de nouvelles perspectives de croissance. Il nous a suffit de faire quelques pas dans les principales grandes villes pour que nous nous en rendions compte : les agglomérations et infrastructures sont en perpétuelle construction, les buildings n'ont rien à envier à ceux des grosses villes américaines. Les vélos ont laissé la place aux grosses berlines noires, signe extérieur de richesse, malgré des embouteillages incessants…

Ce phénomène est en train de gagner les provinces de l'intérieur qui mettent tout en œuvre pour attirer les investisseurs du monde entier, quitte à construire d'immenses avenues pour l'instant vides de toute circulation. Leurs forces : des coûts de travail et d'installation inférieurs à ceux des zones côtières. Désormais, elle ne se contente plus de son statut d'"usine du monde" et aspire au rattrapage technologique afin de conquérir de nouveaux marchés, face notamment au voisin indien.

C'est un pays vertigineux, voire effrayant, dans tous les domaines. De l'avis de ceux qui y retournent aujourd'hui, rien n'est comparable à la décennie passée. La Chine compte bien profiter de l'organisation des prochains Jeux Olympiques en 2008 et de l'Exposition Universelle de 2010 pour afficher sa grandeur économique, culturelle et politique face aux grandes nations.

Gastronomie : ça change de nos "chinois" parisiens

Impossible de faire l'impasse sur l'art culinaire chinois, dont nous avons pu profiter de toutes les subtilités. La majorité de nos repas mêlaient gastronomie moderne et plats traditionnels aux vertus curatives, réaffirmant sa réputation de cuisine saine et équilibrée. Si nous n'avons bien sûr pas échappé au délicieux canard laqué, le reste des spécialités s'est révélé être bien plus insolite : pieds de poules, bouillon d'ailerons de requins, soupe de tortue, graines de nénuphar, etc. En outre, les compositions varient selon les régions. Ne soyez donc pas surpris de déguster des sucreries en milieu de repas. De même, le riz que vous avez tant espéré ne vous sera proposé qu'en dernier. Vous n'y toucherez cependant pas, au risque de laisser penser à vos hôtes que vous avez encore faim. En ce qui concerne le vin, il est très bon et très prisé en Chine. Ganbei !

val d'oise
le département

Partagez la pause-café

Au-delà d'un emploi près de chez vous et aux horaires souples, l'Aide à Domicile, ce sont de grands moments de complicité et d'échange. Si c'est ainsi que vous concevez votre vie professionnelle, renseignez-vous dès maintenant au

COMMISSION EUROPÉENNE
Fonds Social Européen

www.valdoise.fr

N° Indigo 0 820 20 83 86
Coût d'un appel local

LES MÉTIERS D'AIDE À DOMICILE

Des métiers, et pas seulement.

C'est à Brasseuse qu'est toute la logistique d'Aquarelle.com

Aquarell

Qui ne connaît Aquarelle.com, le désormais célèbre vendeur de fleurs par Internet ? S'il est un site Internet qui a échappé aux illusions de la l'économie virtuelle d'il y a quelques années, c'est bien www.aquarelle.com. Pourquoi ? Parce qu'il s'agit d'un métier de toujours, bien concret, dont les ventes ont explosées grâce à la Toile : celui de fleuriste. Et les 380 000 bouquets qui sont expédiés chaque année sont réalisés près de Roissy, dans le Sud de l'Oise. Client -satisfait- d'Aquarelle depuis plusieurs années, Bénéfice.net a visité ses installations. Ca valait le coup !

Aquarelle.com fait partie des références de tout bon internaute. On voit souvent sa publicité sur wanadoo.fr, entre autres. Notre agence VPP s'en sert depuis 3 ou 4 ans pour envoyer des fleurs en cadeau ou en remerciement. Les bouquets sont à partir de 25 €, livrés dans les 8 heures en région parisienne ou en 24 heures dans le reste de la France. A chaque fois, tout s'est bien passé, sauf lors d'un hiver particulièrement rigoureux où les fleurs étaient arrivées gelées. J'ai appris, lors de ma visite à Brasseuse, que j'aurais dû faire des réclamations, c'est effectivement un des engagements notés dans le site. Dont acte. Brasseuse c'est le village qui abrite "l'usine" ou plutôt la manufacture d'Aquarelle.com. En prenant l'A1, vers le Nord, on aperçoit le bâtiment à gauche de l'autoroute.

Contact pris avec la Direction d'Aquarelle à Paris pendant les vacances. On me renvoie gentiment vers Brasseuse. Email à M. Detournay, le directeur. Il me rappelle rapidement, je lui présente les sites de Bénéfice.net, de RoissyMail. On convient d'un rendez-vous pour une visite des installations.

Il faut sortir à Senlis, puis prendre la direction de Chamant. On trouve Brasseuse sur la route qui mène au Château de Raray, juste après le village au nom si étrange : "La-Roue-qui-tourne"… Tout un programme, quelques jours avant mon cinquantième anniversaire…
J'arrive à Brasseuse et trouve le bâtiment d'Aquarelle. C'est une ancienne distillerie de betteraves, du XIX ème siècle, réhabilitée avec goût. L'entrée se fait directement par l'atelier d'assemblage des bouquets. Fraîcheur, odeurs… Les bureaux sont au premier et c'est Pascal Detournay qui m'accueille dans une grande salle où sont rassemblés les services opérationnels de l'entreprise : réception des commandes, suivi, comptabilité, achats des fleurs, marketing opérationnel…

Pascal Detournay me fait un rapide historique de la maison, dans laquelle il est rentré en 1989. Il m'apprend que les deux fondateurs (et toujours dirigeants) d'Aquarelle sont l'un enarque et l'autre X. Original (comme quoi l'ENA ne conduit pas toujours à la technostructure…). C'est en 1987 qu'est ouverte la première boutique Aquarelle, rue du Commerce, dans le XVème arrondissement de Paris. Puis d'autres boutiques (9 aujourd'hui) sont créées dans la capitale puis une à Rennes. En 1997, Aquarelle commence l'aventure du Net avec www.aquarelle.com pour devenir l'entreprise bien connue d'aujourd'hui.

C'est le bouquet !
le.com près de chez nous.

En 1998, 5000 bouquets sont vendus par Internet. Cette année ce seront 380 000 bouquets qui seront expédiés à partir de Brasseuse, m'assure Pascal Detournay.

"Une des raisons du succès, continue t-il, c'est la photo réelle du bouquet envoyé que reçoivent nos clients par mail. Cela les rassure. Elle est obligatoire car dans notre système, c'est la photo du bouquet qui déclenche la procédure de livraison".

Pascal Détournay est le directeur de "Brasseuse".

Schipol plus rapide que CDG ?

C'est que l'erreur n'est pas permise quand on garantit au client, comme il est indiqué dans le site Internet, qu'un retard de 4 heures dans la livraison entraînerait le remboursement de la commande. Ainsi, une fois les bouquets réalisés et conditionnés, une navette relie trois fois par jour un entrepôt situé Porte de la Chapelle d'où ils sont réexpédiés aux clients. Ca c'est pour le région parisienne. Pour le reste de la France, Aquarelle travaille avec trois transporteurs : TNT, Chronopost et France Express.

D'où l'importance de la situation près de l'aéroport de Roissy. Pour les expéditions, mais aussi pour les réceptions. Les fleurs arrivent par avion d'Amérique du Sud (Colombie), d'Afrique (mais il y a des problèmes logistiques avec l'Afrique me confie Pascal Detournay) et sont livrées directement à Brasseuse. Mais à part Roissy (40%) le gros de l'approvisionnement passe par la Hollande (60%). Ce pays, connu pour ses tulipes, est en fait un énorme "hub" mondial pour le commerce et la logistique des fleurs, avec de grands marchés comme Aalsmeer, m'explique t-on. 70% du business mondial des fleurs passepar là. D'où l'installation d'Aquarelle le long de l'A1. Question logistique justement, le directeur se permet une petite critique sur CDG : le dédouanement des fleurs prend trop de temps, alors qu'en Hollande celui-ci est réalisé en vol, ce qui permet aux fleurs d'arriver plus rapidement de l'aéroport de Schipol que de Roissy.

Par exemple, un vol part du Kenya (Nairobi) le dimanche soir. Les fleurs arrivent à Amsterdam Schipol, ayant été dédouanées en vol, le lundi matin. Acheminées sur une plate-forme de dégroupage, elles arrivent le lundi en fin d'après-midi à Brasseuse. Alors que par Roissy, il faudrait attendre le mardi… Qu'en pensent nos gabelous ?

De même, l'organisation des Hollandais est tellement poussée que les fleurs produites dans le Sud de la France sont moins chères et de meilleure qualité sur les marchés bataves que dans notre chère Provence. Mystère des circuits de distributions…

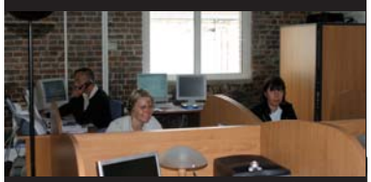
Le moment est venu de faire le tour des ateliers. On remonte la chaîne depuis l'arrivée des fleurs. Celles-ci arrivent en général tous les jours à 5 heures du matin où elles sont vérifiées. A 8 heures une première équipe arrive pour le pré assemblage. A 9H, les fleuristes arrivent et composent les bouquets dont les tiges sont emballées dans une pochette d'eau et, une fois contrôlés, sont placés sur une chaîne,. Puis le bouquet est photographié pour être visualisé sur le web par le client. Emballé, doté d'un code barre permettant le suivi, puis expédié… Vers 18, 19 H, tout est parti…

47 000 bouquets pour la fête des Mères !

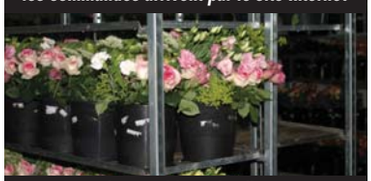
Une belle organisation. Dans le site de Brasseuse, outre les bouquets, c'est tout le marketing opérationnel qui est fait, y compris le catalogue qui présente 23 bouquets déclinés en 150 versions au total. Les commandes y arrivent (2 à 300 mails par jours, mais 5% des commandes sont faites par téléphone). 56 personnes en tout travaillent sur le site, mais pour des "coups de bourre" comme la fête des Mères (la dernière a fait 47000 bouquets !) c'est au total 160 personnes qui ont été mobilisées, en 3X8…

L'affaire marche si bien que des travaux ont été réalisés pour agrandir les 1300 m² d'activités actuels : 850 m² supplémentaire permettront de faire face à une croissance exceptionnelle (+40% en 2004).

Les fleurs arrivent principalement d'Amérique du Sud



les commandes arrivent par le site Internet



pré assemblage des fleurs

les fleuristes composent les bouquets.

les bouquets sont photographiés

puis expédiés

Un bon tuyau : vous pouvez y aller le samedi matin (la campagne est belle par là) et acheter directement des bouquets sur place, sans payer le transport donc (9 euros).

EV

Contact : www.aquarelle.com A Brasseuse : 03.44.54.86.50

A voir : www.aalsmeer.com c'est le site du marché au fleurs de Hollande.

Affluence r

legende

C'est la deuxième fois que Bénéfice.net rend compte d'un salon peu banal : Eurosatory. C'est le salon international de la Défense terrestre et aéroterrestre, devenu salon mondial de référence. Il réunit tous les deux ans tous les acteurs industriels de l'ensemble des secteurs liés de près ou de loin à la défense terrestre et à la sécurité. C'est un salon impressionnant pour les non professionnels. Après tout, c'est une partie du marché de la guerre. Il fut l'objet dans le passé, de nombreuses critiques de pacifistes. Mais que serions-nous devenus sans une défense forte ? Depuis les redoutables épées franques, notre pays est un spécialiste de la production et de l'exportation d'armement, ce qui lui permet d'ailleurs de financer en partie son propre effort de défense. En attendant l'armée européenne…

Eurosatory s'est tenu à Villepinte du 14 au 18 juin dernier. Organisé par le Coges, filiale du GICAT (groupement des industries concernées par les matériels de défense terrestre), il a battu ses records cette année. Près de 45 000 visiteurs (7000 de plus qu'en 2002) venus du monde entier sont venus voir les 977 exposants (contre 800 la fois passée) représentant 45 pays. 1247 délégations officielles y ont été reçues et le salon a organisé 4100 rendez-vous d'affaires, mettant en relation 200 entreprises preneurs d'ordres et une centaine de donneurs d'ordre. Plus des trois quarts des exposants étaient des PME/PMI, qui côtoyaient les grands groupes internationaux.

EuroMale : "drone de longue endurance multimission"

(Ca ne s'invente pas…). Le salon a été inauguré par le ministre de la Défense, Michèle Alliot-Marie. Comme il y a deux ans. *"La situation était alors très dégradée. On peut dire aujourd'hui que le déclin est enrayé"* a déclaré le ministre. Après avoir rappelé les efforts financiers "que la Nation a consentis à notre avantage, inscrits dans la loi de programmation militaire", histoire de tenir la route face au ministre de l'économie qui aimerait bien que la défense face des économies…On apprend que *"la forte crise de la maintenance qui s'est révélée en 1990-2000 est désormais derrière nous"* et que les efforts budgétaires *"ont permis de maintenir la disponibilité technique opérationnelle à 90% en opérations extérieures"*. Elle a rassuré GIAT Industrie (dont le PDG, Luc Vigneron est le président actuel du GICAT), qui peut désormais "*s'appuyer sur un socle crédible de commandes et de financement de*

aris Nord Villepinte :
ecord pour Eurosatory 2004

recherche pour assurer sa transformation" (le projet de restructuration GIAT 2006 ndlr).

Elle a ensuite confirmé trois types d'actions en cours

1) Plusieurs programmes structurants de l'Armée de Terre (qui avaient été annoncé il y a deux ans, voir BN 15 page 55) - le premier prototype du VBCI (Véhicule Blindé de Combat d'Infanterie, (qui était visible au salon) qui succède à l'AMX.

- une commande de 72 canons CAESAR (nouveau canon de 155 mm, 52 calibres, fabriqué par GIAT)

- signature du contrat FELIN : Fantassin à Equipements et Liaisons Intégrées : le fantassin du troisième millénaire), qui sera opérationnel à la fin 2006

2) les nouveaux "démonstrateurs"

- le BOA (Bulle Opérationnelle Aéroterrestre) est confirmé. Il s'agit en gros de la guerre aéroterrestre du futur (le combat info-centré), capable *"d'optimiser la répartition des fonctions du combat (capteurs, systèmes d'armes, systèmes d'information)"*. Pour un montant de 135 millions d'euros, associant Giat, Thalès, Sagem, EADS et MBDA)

- lancement du démonstrateur EuroMALE, un drone de reconnaissance, qui prévoit pour 2008 le vol d'une plate-forme aérienne endurante, sans équipage à bord (ben alors ??), mais bourrée de systèmes d'observation optique et radar et communicant par liaison satellite. Le programme (300 millions d'euros dont la moitié financée par l'industrie) fait l'objet, comme les autres programmes sur les drones (Neuron) d'une coopération Dassault, EADS, avec Thalès.

3) Le ministre a enfin donné des informations sur la future Agence Européenne de Défense, dont le principe a été acté dans la future constitution européenne et qui devrait être opérationnelle en 2005 (si tout va bien ndlr).

EV

Notes :
Le prochain Eurosatory aura lieu du 12 au 16 juin 2006
En savoir plus :
www.eurosatory.com
www.giat-industries.com
www.defense.gouv.fr

Le chantier du magasin en août dernier

Deconi

Cette fois ça y est ! Les lecteurs assidus de Bénéfice.net se souviendront de l'annonce de l'implantation future de Deconinck sur le parc d'activité Charles-de-Gaulle de Goussainville. Le bâtiment, imposant, est en cours de finition (voir photos). L'ouverture de ce véritable complexe consacré à la pêche, à la chasse et au tir est prévue en fin d'année. Nous nous sommes rendus à Warneton, en Belgique, pour voir le célèbre magasin qui a donné naissance à celui de Goussainville : ça valait le détour !

A peine rentré dans le magasin, on est époustouflés : "ça donne envie d'aller à la pêche", a-t-on dit presque ensemble avec Pascal (-encore lui- que j'avais emmené parce qu'il fut chasseur et amateur de ball-trap). La première vue du magasin est vraiment prenante : des couleurs partout (avec une dominante de vert) une forêt de cannes à pêche, des rayons de vêtements, de sacs divers, des casiers, des bourriches, des flotteurs, des moulinets. Comme on était juste à l'heure, on décide d'aller faire une première visite avant de rejoindre M. et Mme Deconinck, qui nous attendaient.

Dans une grande salle attenante, on découvre des rayons incroyables d'amorces en tout genre, en farine, en bouillettes, en graines... Mais attention, pas des petits paquets comme on pouvait s'y attendre, des grands sacs avec des produits colorés, odorants, portant des noms pas possibles. On trouve de tout : du fenouil, de la chapelure rouge fluo ou jaune fluo, de la Terre de somme noire, des pois chiches, de l'huile de chènevis, de la citrouille verte, de la biscotte moulue et même de la fiente de pigeon ! En tout des centaines de variétés. Impressionnant. On avise un monsieur chargeant sur un chariot une vingtaine de ces sacs, croyant que c'était un vendeur. Eh non, c'était un client qui faisait ses courses… Le décor était campé. Ce n'était pas un petit magasin de pêche qu'on venait visiter, mais bien un complexe jamais vu où l'on trouve tout ce qui concerne la pêche, que ce soit en eau douce ou en mer, la chasse et le tir. Et, les voitures garées sur le parking l'attestent, où les clients viennent de partout, voire de très loin pour approvisionner leur passion. On aura même vu partir deux jeunes hommes venant du Loiret pour acheter carrément une tonne de ces amorces pour alimenter le prochain concours de pêche local !

Chasse, tir et pêche

inck ouvre bientôt à Goussainville

Plus de 30 000 articles en vente…

Il était temps d'aller rejoindre les Deconinck. Nous sommes reçus dans le bureau par Marc et Christine, fort chaleureusement comme à chaque fois. C'est que j'avais fait leur connaissance au moment où ils avaient acheté le terrain de Goussainville à l'aménageur Richard Renouard. M. Deconinck nous dira plus tard qu'il avait pensé depuis 1995 à installer un deuxième magasin dans la région de Roissy ou au sud de l'Oise. Anecdote ? Alors qu'il recherchait encore un terrain sur place, à Goussainville, il aperçoit un panneau de Richard Renouard. Coup de téléphone en voiture. Renouard pas là. Mais sa secrétaire (efficace et charmante, comme chacun sait) fait passer le message et le dynamique aménageur le rappelle dans la foulée. Rendez-vous pris. "Heureusement, nous dit M. Deconinck, car après avoir visité des dizaines de sites dans la journée, on était fatigués et s'il ne nous avait pas rappelé à ce moment, on n'aurait pas continué nos recherches sur Goussainville". C'est là qu'on voit les bons…Imaginez qu'il ait appelé l'AFTRP…

Pour l'heure, j'aperçois, affichée dans le bureau des Deconinck et non sans satisfaction, notre carte Roissy 2015. C'est que les Deconinck sont membres depuis longtemps du Club des lecteurs de Bénéfice.net dont ils nous ont dit tout le bien qu'ils pensaient, pour avoir des "informations pertinentes" sur ce pôle de Roissy où ils vont s'installer. Ça fait toujours plaisir…

Marc Deconinck nous fait le tour du propriétaire, rayon par rayon. Tout y passe, les cannes à pêche où nous nous attardons sur une marque américaine célèbre pour les amateurs : "St-Croix". Mais aussi sur les cannes "bolognaises" les cannes au Feeder, les cannes "Quiver-Tip", les cannes à l'anglaise, mais aussi des roubaisiennes car on apprend qu'il y a une méthode roubaisienne de pêche…

lutionné la pêche à la carpe (une ruse où le poisson mange un appât sans hameçon, mais celui-ci arrive juste après : trop tard, la carpe, pourtant méfiante, est prise). Cette technique est assez récente, nous dit-on. Je pense à mon père, grand pêcheur devant l'Eternel, qui avait renoncé définitivement à vouloir attraper des carpes. Ca devait être avant cette invention…

Nous passons devant un rayon de vêtements de pêche et de chasse, un rayon de toiles de tentes pour nous diriger vers celui des hameçons et des leurres. Y'en a de toutes les sortes, de toutes les couleurs, de toutes les tailles. Au passage, Charles, un des fils Deconinck (l'entreprise est une affaire de famille depuis longtemps) nous explique, démonstration à l'appui, comment un certain type d'hameçon a révo-

On continue. Le magasin (on est un samedi) est plein de clients. Pourtant, pas de queues aux caisses. Car un système de tickets (comme à la Sécu) permet de ne pas attendre : votre numéro est appelé. Et si vous êtes encore occupé à ce moment, vous serez prioritaire ensuite. La clientèle, européenne (on y vient de partout car Deconinck est le seul magasin à proposer une gamme de plus de 30 000 références !), est disciplinée.

Il y a un côté où l'on peut toucher, et l'autre non. Mais partout il y a des vendeurs qui conseillent et qui montrent. Des spécialistes. C'est ça aussi qui fait la différence avec les "autres" : les Décathlon (qui furent la bête noire des Deconinck pendant des années), Pacific Pêche, ou Mondial Pêche, crée en 1992…

On arrive dans une arrière salle où est installée une machine à faire les cartouches. C'est qu'il y a une marque "Deconinck HP" (Haute Performance) fabriquée à Warneton.

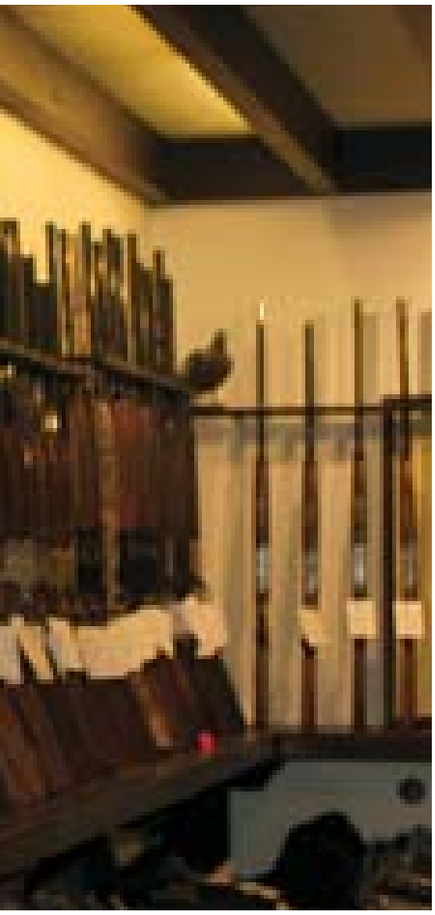
Puis, enfin pour Pascal, nous voici dans l'armurerie, qui prend deux étages. Des fusils en veux-tu en voilà. A côté, un atelier permettant les mises en conformité, les réparations et même les transformations de l'arme à votre manière de tirer : même la crosse peut-être travaillée…

Ouf ! Une bonne heure de visite. On en a un peu plein la tête, mais on est content de voir tout ça. Et on est en Belgique. Donc, quand Marc Deconinck nous invite dans la cafétéria du magasin, ça sera deux bonnes bières pour nous. Mmmm ! Ca fait du bien !

Pour le marché européen mais contre le "libéralisme sauvage"

C'est l'heure d'aller déjeuner. M. Deconinck nous emmène dans un restaurant sympa, à Warneton, mais… en France. C'est que la ville est française d'un côté, belge de l'autre, séparée par ce qui était une frontière : la rivière Lys.

Et, bien sûr, je le bombarde de questions sur Deconinck, son histoire, son développement, Goussainville…Il ne se fait pas



prier : il aime parler. Mais tout ce qu'il dit est passionnant. Quelques mots sur Warneton d'abord, qui, visiblement, lui tient à coeur. La ville, comme toute la région d'ailleurs, fut carrément rasée par les combats de 14-18. Eh oui, on y pensait plus… Puis la Lys, la pollution…

C'est en 1942 que les parents de Marc reprennent un commerce de quincaillerie au 39, rue d'Ypres. Ils y ajoutent un rayon de matériel de chasse et de pêche en 1945. Les deux fils, Jacques et Marc, décident en 1970 de délaisser la quincaillerie (il y en avait une dizaine dans cette ville de 3200 habitants) pour faire du magasin un spécialiste de tout ce qui concerne chasse, pêche et tir.

En juin 1978, les frères achètent un ensemble de 25 hectares de carrières de briqueterie, des "argilières". C'est que la région possède une argile de qualité qui a donné naissance depuis longtemps à des briqueteries un peu partout. Les trous laissés par l'exploitation deviennent des étangs. *"Côté français, ces argilières sont devenues des immenses décharges"* nous apprend Marc. C'est qu'on a la fibre verte chez les Deconinck. Du coup, les étangs (qu'on a visités par la suite) ont servi à la pêche sportive, à la pisciculture, à une pêcherie à la truite. Un stand de tir aux armes sportives de chasse y a aussi été installé. Aujourd'hui ils servent au personnel et aux fournisseurs pour essayer le matériel et mettre au point les amorces de pêche. C'est aussi une formidable réserve naturelle. On y passerait bien un week-end, sous la tente…

Et le magasin, dopé par les Etangs de la Lys, se développe. En 1983 est créé, Chemin Lutun un complexe de fabrication d'amorces. En janvier 1984, le magasin est refait et modernisé. Objectif : développer les ventes et par la suite se doter d'un établissement plus grand. Ça marche. Certains jours, 200 clients sont reçus sur 20m^2, devant les comptoirs. 90% du stock se trouve dans les caves, les appartements privés de la famille, les couloirs…En juillet 1987 est ouvert un atelier de chargement de cartouches de chasse.

Enfin, en juin 1990, tout est regroupé dans l'actuel magasin, sur 3000 m^2 au sol, rue Thomas Bouquillon, toujours à Warneton.

Entre temps, se souvient Marc, le marché de la distribution de ces articles a été complètement bouleversé. Et de rappeler qu'avant l'ouverture du grand marché européen en 1992, et bien que Warneton soit situé à 15 Km de Lille (par le hasard des traités, la ville et sa région est une enclave francophone aux confins de la Flandre), longtemps la clientèle française leur a échappé. Pour exporter, il fallait faire certaines demandes d'autorisation en 14 exemplaires, raconte Marc, en même temps qu'un lot d'anecdotes avec les douaniers…

En 1976 se crée en France Décathlon, l'enseigne bien connue. *"Cela a entraîné la disparition 'une grande partie du commerce traditionnel en matériel de pêche et de chasse. Et plus de 2000 emplois supprimés dans les sociétés françaises qui fabriquaient ces matériels de pêche, le plus souvent au profit des fabricants asiatiques"* dénonce Marc, en s'emportant contre la chaîne française, contre laquelle il aura dû mener une bataille commerciale de 10 ans. *"Décathlon n'est pas un spécialiste dans notre métier mais cette société détient la puissance financière et aime employer la propagande sous toutes ses formes !"*. Bing ! Pas de langue de bois chez Marc Deconinck, je commence à comprendre pourquoi il aime Bénéfice.net…

Heureusement pour lui que le marché européen ait existé, si l'on comprend bien. Mais son libéralisme s'arrête là. *"Ce libéralisme normal a été relayé par un libéralisme sauvage. Toute société commerciale a le choix d'exploiter les différences des niveaux atteints par chaque pays…"* déplore t-il.

Et de revenir sur l'ouverture de son magasin en 1990. *"Notre nouvelle implantation suscita beaucoup de curiosité et de convoitise. Plusieurs groupes sont nés en essayant de copier notre professionnalisme et notre façon de faire". Il nous raconte en riant à peine que les "espions venaient deux fois par semaine"* dans le magasin...Certains, de peur d'être reconnus, se teignaient même les cheveux !

Toujours est-il que les amateurs, visiblement, savent faire la différence et reconnaître la qualité. Le magasin de Warneton tourne désormais avec une clientèle à 80% française (environ 50 000 clients fidèles). Et avec une croissance annuelle autour de 20%. Un peu plus en volume, précise Marc, puisque les prix baissent.

Mais il faut quand même faire face à la concurrence des autres grandes surfaces qui s'y sont mises *"dont une enseigne a même fait appel à la bourse pour multiplier ses points de vente"*, critique Marc, comme Mondial Pêche (42 magasins en 2004) ou encore Pacific Pêche (25 magasins). *"C'est le monde du self-service dépersonnalisé, des achats massifs en Asie, de l'emploi précaire et souvent subsidié"*, dit-il en en remettant une couche…

D'où le projet qui a aboutit à Goussainville. "Il fallait y aller, sinon on reculait" explique Marc.

Le choix de Goussainville n'est pas dû au hasard : la zone de chalandise est immense, les accès y sont aisés (autoroutes, RER à côté, TGV, avion…). Et Marc de préciser : *"le magasin de Goussainville sera le même que celui de Warneton, en plus grand et plus moderne. Mais nous continuerons nos méthodes : nous gardons et respectons aussi longtemps que possible nos fournisseurs et fabricants européens. Nos clients seront toujours intégralement accompagnés et conseillés dans leurs achats. Le self-service avec son cortège d'emballage est banni. Notre choix sera toujours aussi complet (plus de 30 000 références), les réparations y seront assurées et notre personnel, très qualifié et passionné bénéficiera de contrats à durée indéterminée"* (25 créations d'emplois sont prévues ndlr).

Etonnant et saisissant personnage, Marc Deconinck. Homme d'affaire avisé, un peu méfiant quand même -on le comprend - quand il refuse de communiquer son chiffre d'affaire (ils sont en nom propre en Belgique). Libéral, ce qui ne l'empêche pas d'être inquiet sur la "mondialisation". Mais toujours entreprenant : à son âge, il aurait pu décrocher, vendre… Mais non, c'est un passionné. Tout comme il est passionné par l'environnement ou plutôt par la nature. Lors de notre visite à Warneton, ce jour là toutes les vitres des maisons arboraient une affichette jaune fluo. Celles-ci disaient non à un projet de remblaiement d'une zone humide et inondable, aux bords de la Lys, avec des boues de draguage (de classe B, précise t-il) polluées provenant du futur curage de la rivière. Or celle-ci a servi de poubelle (métaux lourds…) aux industries environnantes pendant toute la seconde moitié du 20ème siècle. C'est lui qui mène la danse contre ce projet. Les autorités locales promotrices du projet ont du souci à se faire…

Grâce à Deconinck, le pôle de Roissy va accueillir un nouvel équipement unique, fébrilement attendu par des dizaines de milliers de clients, comme en attestent le volumineux courrier et les centaines d'emails reçus.

Bienvenue donc à Deconinck. On leur souhaite plein succès. Bénéfice.net, bien entendu, vous fera visiter le magasin de Goussainville dès son ouverture.

Et moi, je crois que je vais retourner à la pêche…

EV

GUERLAIN
Impression numérique Couleur & noir et blanc
Manuels de formation, Tarifs, Carnets de commande,
Catalogues, Brochures commerciales, Leaflets,
Têtes de lettre, Cartes de visite, ou cartons d'invitation
Affiches jusqu'à 1,30m de largeur avec finitions
sur structure démontable
Roissycopy
Appelez-nous au
01 34 29 01 41
Envoyez votre demande de devis ou vos fichiers
pc@roissycopy.com

BUREAUX - ACTIVITÉS - ENTREPÔTS

GEMOFIS

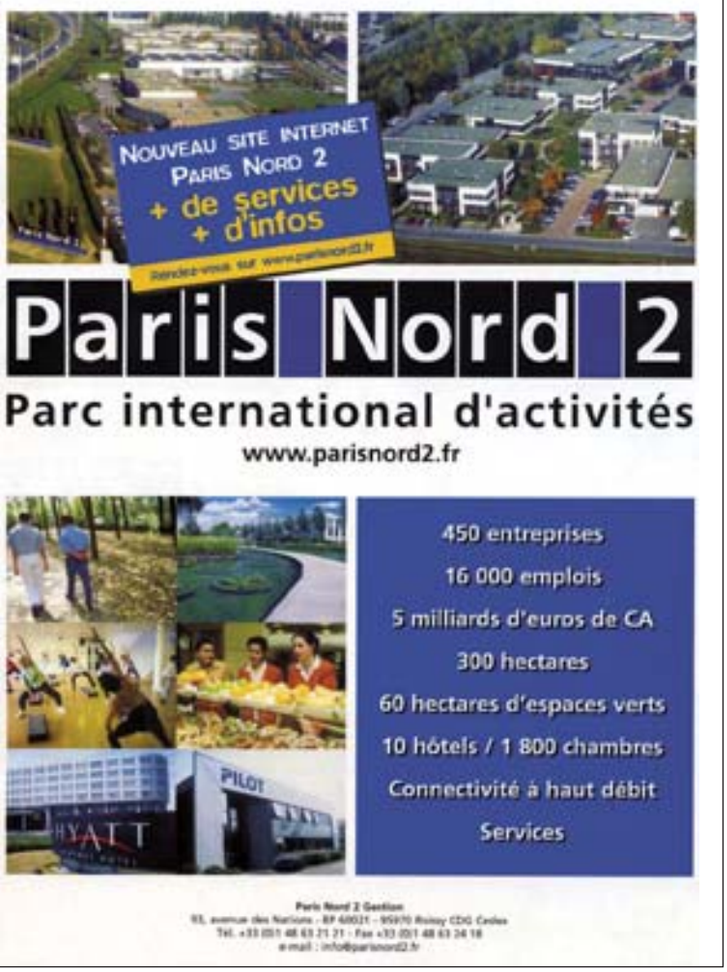
L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

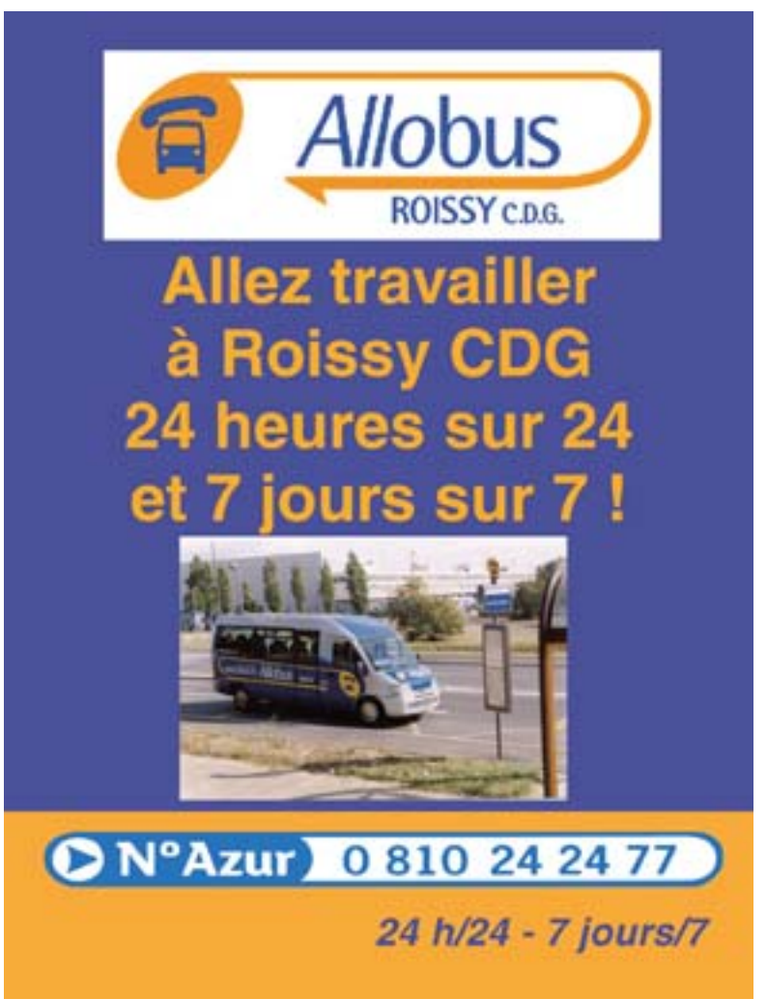
La proximité pour atout maître

A LOUER A FOSSES

- Accès immédiat Autoroute A1
- 2 531 m² d'entrepôts à quais avec bureaux d'accompagnement Bâtiment indépendant en trés bon état Hauteur sous plafond : 7 mètres Bureaux équipés.

ILE DE FRANCE NORD EST
Centre d'Affaires Paris Nord 93153 Le blanc-Mesnil Cedex
Tél : 01 55 81 13 00 - Fax : 01 55 81 13 01
b.mesnil@gemofis.com - www.gemofis.com





Le "P'tit Coubronnais" fait peau neuve

Voici un bulletin municipal qui informe. Son changement de maquette est une bonne occasion pour vous le présenter. D'autant qu'il revient, en page 6 et 7, sur "l'évolution de la communication à Coubron". On y apprend que ce n'est qu'en 1990 que le P'tit Coubronnais apparaît pour la première fois. *"Jusqu'alors, peut-on lire, l'information municipale se limitait à un bulletin annuel accompagné de manière ponctuelle de documents d'informations complémentaires"*. L'article rappelle que *"le droit des habitants d'une commune à être informés"* est affirmé dans la loi du 6 février 1992 (sur les collectivités locales). Le journal rappelle : *"c'est pourquoi nous avons pu constater un réel boom de la communication publique à travers le fleurissement de bulletins d'informations locales"*. Les élus s'attachent alors, avec le P'tit Coubronnais à *"construire, penser et à rédiger l'ensemble du contenu de ce bulletin"*. Puis, *"face à l'exigence accrue des administrés en termes de communication"*, le bulletin est confié *"à des personnes formées dans ce secteur"*. Puis, constatant *"l'évolution extrêmement rapide de la société et des attentes de la population constituent un des principaux facteurs de la professionnalisation de la communication publique"*, les élus créent en 1997 un *"vrai service communication"*. Le journal municipal adopte un format "tabloïd". Puis l'évolution a amené l'équipe à adopter le format "magazine" ci-contre.

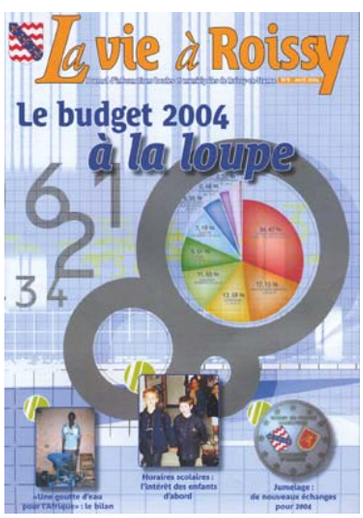
En tout cas, nous qui lisons son contenu depuis décembre 2001, on peut vous dire que c'est un bon bulletin municipal. Pourquoi ? Parce qu'il donne des informations précises sur l'activité du Conseil et sur l'utilisation de l'argent public. Ce qui est loin d'être le cas pour de nombreux "magazines" municipaux. Nous vous en reparlerons, à l'aide d'exemples bien précis.

Coubron est une charmante petite ville de 4612 habitants, en Seine-Saint-Denis (voir sur la carte Roissy 2015). Son maire est Raymond Coënne (divers droite), brillamment réélu dernièrement conseiller général. C'est lui qui organise les premiers "vœux du maire", tout début début décembre :

c'est malin, comme ça tout le monde vient.

Après le relookage du journal, on lui propose de faire marcher le site Internet de la ville www.mairie-de-coubron.fr, pourtant si bien annoncé dans le P'tit Coubronnais de début 2002…

La Vie à Roissy : combien le budget communal ?



La Vie à Roissy, c'est le titre du "Journal d'informations municipales et locales" de la ville de Roissy-en-France.

C'est un mensuel de 12 pages en couleur (c'est RDVA qui le fait donc bien fait, forcément, sinon on va encore dire qu'on est méchant). Non, c'est bien. On a droit, dans l'édition d'avril 2004, à un "dossier spécial budget 2004". Dossier bien fait au demeurant, assez pédagogique. On y apprend que la taxe sur le foncier bâti va augmenter de 1%, de façon à pouvoir augmenter la taxe professionnelle. On apprend ce que Roissy fait avec 100 euros de recettes, et d'où ces recettes viennent ; que, nouveau, Roissy va emprunter 1 760 000 euros pour des acquisitions foncières. On devine, à lire l'interview de Patrick Renaud, premier adjoint chargé des finances et président de la Communauté de communes Roissy Porte de France, que celle-ci, initiée par Roissy il y a dix ans, a besoin d'argent. Tout cela est très bien, mais à aucun moment, même à la loupe, on ne voit les chiffres du budget global, que ce soit en fonctionnement qu'en investissement. Pourtant l'article prévient que *"les observateurs les plus attentifs constateront que les montants ont varié de manière assez importante par rapport à l'exercice 2003"*. Roissy n'est pas la seule : rares sont les communes qui le font… Certaines ne parlent de rien. Demandez à n'importe quel citoyen de n'importe quelle ville (à vous en premier) à combien, en gros, s'élève le budget de sa commune et vous serez édifié. Ca vaudra le coup de faire une enquête sur comment l'ensemble des communes et groupements de communes communiquent sur leur budget.

Mais pour savoir combien coûte la vie à Roissy, (une ville qu'on aime bien) on pourrait faire un effort, non ?

OFFRE SPÉCIALE SALON

Chaque jour,
La Tribune apporte aux décideurs
une information économique qui fait la différence.

-50 %
DE RÉDUCTION

© Crédit photos DR

Le premier quotidien économique que vous aimerez lire

SI VOUS LE SOUHAITEZ
livraison
avant 7h30

1 an : 185 €
(au lieu de 370 €)

6 mois : 97,50 €
(au lieu de 195 €)

3 mois : 49,50 €
(au lieu de 98 €)

Pour bénéficier de cette offre, téléphoner au 01 44 82 17 10

La Tribune
51 rue Vivienne
75095 Paris cedex 02

www.latribune.fr

Conception graphique : Karine Matarin

Depuis mi-mai 2004, une newsletter, nommée RoissyMail, s'adresse par email à ceux qui s'intéressent à l'actualité liée au pôle économique de Roissy. C'est l'agence VPP, éditeur de votre magazine Bénéfice.net qui l'a créée. Pourquoi, pour qui, comment ? Nous avons préféré poser des questions directement à Eric Veillon, gérant de VPP, qui malgré son emploi du temps evidament surchargé, a accepté. Merci à Lui.

Ro
l'info du pôle de Rois

BN : pourquoi avez-vous lancé RoissyMail ?

Eric Veillon : Pour deux raisons, essentiellement. L'une liée à l'information sur le pôle de Roissy, l'autre liée au haut débit d'internet. Concernant l'info sur le pôle, nous avons été les pionniers dans ce domaine, avec Bénéfice.net. Nos lecteurs connaissent bien les raisons d'être de BN. Cela étant, Bénéfice.net, même si sa parution souhaitée est de 5 numéros par an (on va y arriver), ce n'est pas de l'actualité disons…toute fraîche. Or notre agence est en possession, chaque jour, d'informations diverses que nous gardons le plus souvent pour nous. Et Dieu sait s'il y en a, des informations qui intéressent des milliers de personnes !
Nous avons toujours été conscient de cela. Il y a quelques années, nous avions imaginé de créer un magazine intermédiaire entre deux "Bénéfice.net". Ce fut le premier numéro de "RoissyMail", un "tabloïd" gratuit qui fut diffusé à 25 000 exemplaires et qui fut …le seul et unique numéro. C'était une bonne idée, nous avions même prévu d'en sortir un toutes les semaines. On était un peu dans l'euphorie, dans la précipitation (je viens de m'apercevoir que nous n'avions même pas mis de date sur le n°1…) Mais très vite, les difficultés pratiques sont apparues : traitement et qualité du rédactionnel, diffusion, et surtout financement. Ce n'était pas possible. Un jeune journaliste, qui avait participé à la rédaction de Roissy Mail (comme à celle de Bénéfice.net à ses débuts), quelques années après, a fait comme la grenouille de la fable …Il a voulu reprendre l'idée en créant "Roissy Horizon", un hebdomadaire avec les mêmes buts.

On a vu ce que ça a donné, malgré le soutien financier (abusif et scandaleux) d'un "département" d'ADP, soucieux de contrôler l'info du pôle de Roissy. Celui-ci était allié de fait à un quarteron de vieux aigris, jaloux du succès et de l'indépendance de Bénéfice.net et qui voulaient jouer à "Citizen Kane". Ajoutez à cela une poignée de politiciens naïfs ou mal intentionnés, c'est selon, quelques petits "industriels" voulant jouer les "Dassault", une pincée de désoeuvrés… C'était rigolo, ils allaient casser la baraque, gagner plein d'argent, se faire mousser, ils parlaient fort, et, (orgasme suprême !), allaient couler Bénéfice.net : leur rêve ! Humm !!!

BN : Et vous, là-dedans ?

EV : Nous, on était un peu énervé, surtout à cause du rôle de la communication d'ADP, qui dépensait l'argent public n'importe comment, une fois de plus. Mais sinon, on se marrait. On a laissé venir. On savait bien ce que cela allait donner : dès le

oissyMail :

sy, tout de suite, devant soi.

95, av. du Gal Michel Bizot
75012 PARIS
T : 01 44 75 79 99
Fax: 01 44 73 95 31
MAIL
DIRECT - PETITES ANNONCES - CONTACTS
MANIFESTATION DU 20 MAI
CES AERIENNES:

départ, sur une nappe de restaurant, on avait fait leurs comptes : y'avait pas photo... La chute a même été plus vite qu'on ne l'avait prévue…Et dire qu'ils avaient fait "un business plan" démontrant à tous leurs futurs sponsors et actionnaires que Bénéfice.net était mauvais, pas professionnel (peut-être bien, mais on est là, bandu et kouyu..), qu'il gagnait beaucoup d'argent … En plus, le jeune journaliste initiateur du projet (appuyé dès le départ par ADP, ce qui lui a fait croire, comme à d'autres, que tout était possible, les pauvres) se présentait comme "expert en management"… Confiance ! Puis dépôt de bilan en moins d'un an !

Heureusement que ma banque préférée, ais-je appris par hasard, avait refusé le dossier… Quant à celle qui l'a accepté, je vous la recommande : pour vos projets, mais pas pour vos placements… Pendant ce temps, tranquillement, on cherchait comment diffuser les informations qui intéressent et qui émanent de l'ensemble du pôle de Roissy, c'est-à-dire comment bien faire RoissyMail.

BN : Justement, revenons y…

EV : Justement. D'un coté, tout le monde a désormais accès à l'Internet haut débit, voire très haut débit. Nous attendions ce moment. Faut-il rappeler que notre agence VPP, créée en 1996 a été une des rares entreprises à être connectée ? A cette époque, peu d'entreprises, surtout pas les grandes, l'étaient… Le fax et les envois-courrier chauffaient… Nous on savait qu'on y viendrait. Dès 1998, Bénéfice.net était en ligne. On attendait que tout le monde soit connecté au haut débit…

D'un autre coté, les infos, tant locales que nationales ou mondiales sont pléthoriques. Tant celles qui intéressent les acteurs du pôle de Roissy que celles d'ici pôle qui intéressent ceux qui sont à l'extérieur du pôle !

La résultante, c'est l'e-newsletter. Nous profitions de notre maîtrise grandissante des technologies informatiques et Internet, de notre maîtrise graphique et rédactionnelle pour lancer RoissyMail. C'est simple.

BN : Quels sont les e-lecteurs de RoissyMail?

EV : Nos e-lecteurs sont tous ceux qui travaillent ou vivent sur le pôle de Roissy : chefs d'entreprises, cadres (et non cadres d'ailleurs), fonctionnaires, élus, mais aussi les particuliers, les retraités, ceux qui s'occupent de leur foyer, et ceux qui sont au chômage… Nous avons un fichier énorme, actualisé, fruit de 12 années de travail ici ! Et puis, ça fait boule de neige : tout le monde veut s'inscrire, parce que toutes les nouvelles sont intéressantes. C'est ça le secret. Tous sont intéressés par des nouvelles courtes, diffusées rapidement, sur des sujets variés : économie, business, politique, culture, même certains faits divers. Il s'agit à chaque fois d'apporter, sinon un scoop, mais une nouvelle que tous ont, grâce à leur email, avant tout le monde, avant la télé, avant les journaux et même avant l'AFP…Et puis, il y a les lecteurs extérieurs au pôle de Roissy, entreprises, collectivités, associations, journalistes, politiques… tous aussi s'intéressent à ce qui se passe à "Roissy"… Au total plusieurs milliers…

BN : Comment faites vous ?

EV : C'est archi simple. Nous maîtrisons les techniques qui sont à la fois simples et à la fois compliquées. Deux exemples : je suis à l'autre bout du monde, pour je ne sais quoi…Je fais mon article en quelques lignes sur mon ordinateur portable, je prends une ou plusieurs photos, je tape sur un bouton, et hop, tous nos correspondants reçoivent la nouvelle en quelques secondes… Ou encore, une conférence de presse ici ou à Paris, un évènement, un accident, une info "business"…Idem : on rédige, on prend une photo (bientôt une vidéo), on envoie…

BN : Votre intérêt ?

EV : Comme toujours ! Gagner de l'argent en faisant quelque chose d'utile et qui nous passionne (cherchez pas, les trois sont liés…). Pour l'info, ça ne nous coûte pas cher : on l'a : où on va la chercher (et on sait ou), où elle vient à nous. La technique ? On la pratique tous les jours pour notre activité d'agence : donc pas chère. Les recettes ? De la publicité ! Une publicité sous forme de bandeau, avec, éventuellement, un lien sur le site Internet de l'annonceur, est assurée d'un succès immédiat, soit en termes de vente, soit en termes de notoriété, soit les deux. Et ce n'est pas cher !

Comment être abonné à RoissyMail ?

C'est simple : se connecter sur www.roissymail.com , aller dans la mention : "s'inscrire à la newsletter".

Philippe Laloue, Directeur du SNAV.

"L'honnête

Il était jusqu'en mars dernier Directeur adjoint du Comité Départemental du Tourisme et des Loisirs du Val d'Oise. Après dix ans de bons et loyaux services dans la demeure cossue de Luzarches, cet homme de tourisme est désormais le Directeur du SNAV (Syndicat National des Agents de Voyages), une importante organisation qui regroupe 80% de la profession des agents de voyages et des tours opérateurs français.

Mitryen de souche, (depuis trois générations, insiste t-il) Philippe Laloue, toujours souriant, est un type attachant, tolérant, intéressant, et qui s'intéresse. Je le connais depuis fin 92, lorsque, revenant au pays (Tremblay) après un périple professionnel à travers la France, je l'avais reçu au service économique de la Ville de Tremblay, où j'officiais alors.
On s'est toujours croisé depuis…

Il aura bientôt cinquante ans, mais il ne les fait pas. Il a de la chance, il a toujours l'air d'un jeune homme. Mais c'est un père de famille nombreuse. Avec sa femme Laurence, ils ont eu quatre enfants : Alexandre, Antoine et Floriane. La petite Aurore vient de renforcer l'effectif de la famille. Tous ses enfants, bien élevés, vont à l'école St Pie X de Tremblay.

C'est qu'on est catholique, chez les Laloue, sans complexe (à la différence de beaucoup qui préfèrent encore les catacombes modernes, n'est-ce pas cher Ch.?).

Catholique et de droite. Là aussi sans complexe ! Car, quand il ne travaille pas, quand il ne s'occupe pas de ses marmots, quand il ne fait pas les courses, Philippe fait de la politique (même quand il fait les courses…). C'est l'une de ses passions. Mais pas n'importe comment. Dans le bon sens. Dans le sens de toujours : celui où l'on s'intéresse aux autres, à la vie de la cité, à commencer par celle où on habite. Mais aussi la cité plus vaste, celle du monde entier. Depuis ses nouvelles fonctions au SNAV, organisme par nature mondialiste, c'est l'Europe qui l'intéresse, car il s'occupe des relations avec les "SNAV" des 25 désormais. Mais son Europe à lui, qu'elle soit professionnelle ou politique, il la voit "de l'Atlantique à l'Oural", paraphrasant sans gène le Grand Charles, son maître…

Avec Sarkozy, contre Michel Field

C'est que très jeune, il entre en politique, comme l'avait prédit son pédiatre, tant il était bavard. Parisien de naissance, il passe son enfance entre le 14ème, le 15ème et Boulogne-Billancourt. En 68, il ne sera pas sur les barricades. L'influence de son père, gaulliste "de gauche" ? Toujours est-il qu'on le voit, à 14 ans, chanter la Marseillaise à Billancourt. Premières Croix-de-Lorraine sur les tables et les tableaux du lycée Claude-Bernard (où il se frotte à Michel Field, alors proche de

Philippe Laloue : e homme" du XXI ème siècle

la Ligue communiste). Il fait son droit à Nanterre. Ecoeuré par les grèves estudiantines à répétition, il milite à l'UNI (Union nationale universitaire, syndicat de droite), distribue à qui mieux mieux des articles de Pierre Gaxotte. Premières élections : universitaires, celles-là. Il côtoie à l'époque un certain Nicolas Sarkozy.

En 1976, il part à Vichy terminer sa licence, fait son service à Essey-lès-Nancy dans les transmissions, "à 13H de train pour revenir en "perm". Et commence sa vie professionnelle. Celui qui ne sera jamais un "godillot" travaille un temps comme attaché commercial dans une boite de chaussures. S'il était à la grande messe de Chirac, le 5 décembre 76, jour de la fondation du RPR, ce n'est qu'en 1977, à Vichy, qu'il prend sa carte au parti (néo ?) gaulliste. Le voilà secrétaire de circonscription de la trop célèbre ville thermale, puis "délégué départemental jeunes" et candidat aux élections municipales. Mais son entreprise l'envoie à Bandol (Var). Du coup il se met en position inéligible sur la liste de droite (33ème). Le hasard des démissions le fera siéger quand même au Conseil municipal.
A Bandol, à côté de ses chaussures, (mais "droit dans ses bottes"), il goûte à ce qui sera sa profession : le tourisme. Il devient président du Comité des fêtes local, administrateur de l'Office de Tourisme, participe à la création de l'une des premières centrales de réservation hôtelière, et fait même le journaliste, chaque matin sur une radio libre…Il rentre dans l'Allier, son "couffin politique", comme il aime à dire, devient le collaborateur de Jean Cluzel, Président du Conseil général, s'occupe de sa com' et travaille au Comité départemental du tourisme. On le voit dans les salons touristiques vanter tout à la fois les mérites du Président-Sénateur, du Saint-Pourçain et de l'Eau de Vichy…

1992. C'est la fin du mandat de Cluzel et donc de celui de Philippe.

Retour en région parisienne. Il habitera à Tremblay, puis à Villepinte pour rejoindre enfin Mitry-Mory. Il rentre donc au Comité du Tourisme du Val d'Oise, où il sera directeur adjoint, très apprécié, comme je l'ai su par les multiples témoignages d'hôteliers-restaurateurs qui me sont revenus aux oreilles. Travailleur, bien sûr, mais pas courtisan (c'est son défaut à lui, Philippe) : il lui faudra s'y faire respecter, au CDT…Il quitte celui-ci sur un sentiment critique : les potentialités touristiques du Val d'Oise sont à ses yeux insuffisamment exploitées. Il n'est d'ailleurs pas le seul à le penser…Au SNAV, il a l'opportunité de revenir, à un autre niveau, sur les forces touristiques de la région de Roissy : Il entretient, à ce titre, des relations étroites avec les compagnies aériennes, dont Air France, bien sûr, mais aussi avec les grandes chaînes hôtelières, la SNCF, les loueurs de voitures…

L'honneur de la droite

Et puis encore la politique, à son rythme : un rythme familial pour ce familier de la politique. Des bisbilles avec ses homologues du RPR à Tremblay (dont l'un, Dieu ait son âme, a fini sa brillante carrière en appelant à voter PC…)mais aussi des coups de gueule.

La droite dans cette ville est dans son ensemble très médiocre, pour le plus grand bonheur de la municipalité en place. Lors des élections municipales de 1995, il est délégué cantonal du RPR à Tremblay. Or, dans les tripatouillages des états-majors de la droite du 9.3 (personne ne veut aller affronter Asensi dans son fief), c'était "traditionnellement" l'UDF qui était "tête de liste" aux municipales. L'UDF désigne alors un certain Vincent Perfetti. Stupeur de Philippe (et de son beau-père, ancien champion d'athlétisme, militant UDF et conseiller municipal sortant) : ils connaissaient les penchants extrémistes de ce monsieur qui prônait ouvertement l'alliance avec le F.N. Pas de concessions possibles sur ce point. Discussions, mais pas moyen de remettre en cause "l'équilibre" élaboré savamment par les trop fameux "stratèges" de la droite séquano-dyonisienne, plus préoccupés de garder le peu de sièges qu'ils ont que d'adopter une attitude offensive dans ce qui devrait être une "terre de mission" (il y a longtemps que Tremblay, comme Drancy ou Noisy-le-Sec, ne devrait plus être communiste). Philippe, ce gaulliste anti-godillot ne marche pas dans la combine. Et, un mois juste avant le premier tour des municipales, démissionne de son poste de délégué, fagote rapidement une liste indépendante (39 noms, et le beau-père en dernière position) et se présente pour, au moins, sauver l'honneur… de la droite.

Les 2.57% obtenus dans ces conditions deviennent rapidement un succès moral : le Monsieur Perfetti, à peine élu conseiller municipal UDF, adhère au Front national !

Il est comme ça, Philippe Laloue. Ferme sur les valeurs. Ce n'est pas la course aux honneurs qui le motive, c'est la course à l'honneur. Installé désormais à Mitry-Mory, sur "ses" terres, il s'intéresse toujours à la vie politique locale. Un peu déçu parfois, mais toujours optimiste. Mitry, autre ville communiste, autres difficultés pour présenter une alternative crédible…Je suis sûr qu'il y pense, Philippe, aux prochaines municipales. Et pourquoi pas jusqu'au poste de maire ? Il a tout ce qu'il faut pour cela : l'expérience, les qualités humaines et morales, le bon age, la générosité et l'amour des autres (il aurait voulu être "écrivain public, c'est dire), la culture... Toutes choses que beaucoup n'ont pas…

Rappelez-vous l'expression "honnête homme", que l'on employait au XVII° siècle. Eh bien Philippe c'est le portrait de "l'honnête homme" du XXI ème…

EV

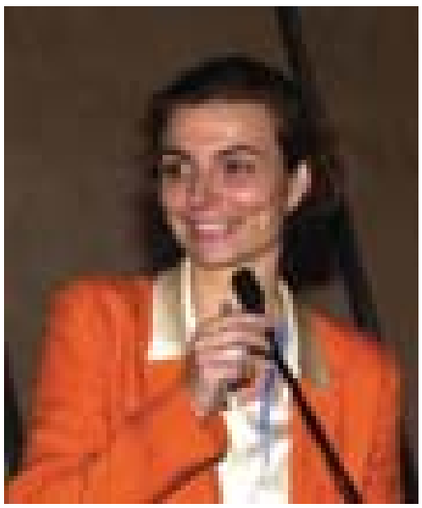
legende

L'idée était simple : il s'agissait d'organiser un salon afin de mettre en rapport les utilisateurs et les offreurs dans ce qu'on appelle l'immobilier d'entreprise sur l'Ile-de-France. Simple, mais pas évident. C'est Sophie Desmazières, une jeune femme dynamique (37ans, HEC) qui a relevé le défi avec deux associés. Première édition en décembre 2002

Le SIMI, racheté par le

Un premier succès. Un an plus tard, confirmation du succès avec un quasi doublement des exposants et des visiteurs. Bénéfice.net, avouons-le, n'était pas à ces deux rendez-vous. Par manque de temps surtout et aussi parce qu'on n'y croyait pas trop. Eh bien on a eu tort. Et nous, contrairement à d'autres, on aime bien avoir tort, parce que ça veut dire qu'on s'est trompé et que, au moins pour cette fois on ne se trompera plus. Début juillet, le groupe Moniteur a annoncé qu'il s'était porté acquéreur du SIMI. Pas mal pour un jeune salon ! On a voulu en savoir plus et interrogé Sophie. Merci à elle pour ses réponses.

Rendez-vous les 1er et 2 décembre 2004 au Palais des Congrès : Bénéfice.net y sera, c'est sûr !



Sophie Desmazières : le SIMI est un investissement utile et rentable

Bénéfice.net : Comment vous est venue l'idée de lancer le SIMI ?

Sophie Desmazières : Le SIMI est né du constat suivant : la France est le premier marché européen en Immobilier d'Entreprise or il n'existait pas jusqu'à ce jour de salon professionnel dédié au Marché Français.
C'est pourtant le cas pour les principaux marchés en Europe : EXPO REAL qui se tient tous les ans en octobre à Munich réunit tous les acteurs du marché allemand, BARCELONA MEETING POINT ceux de la péninsule ibérique, le NEPIX les pays scandinaves. L'année prochaine le marché italien aura également son salon avec EXPO ITALIA REAL ESTATE dont la première édition se tiendra à Milan au 2ème trimestre 2005.

L'idée de créer un salon pour le marché Français était dans l'air depuis quelques années. Il fallait juste se mettre au travail et lancer un concept. C'est ce que nous avons fait avec mes associés Marc Szperling et Fabienne Delahaye.

B.N : Y a-t-il eu des obstacles, des réticences ? Comment s'est passé le premier salon ?

S.D : la commercialisation du premier SIMI a débuté en mars 2002. Notre initiative été bien accueillie même s'il y a toujours des réticents, ceux qui disent que "ça ne marchera jamais".

Success Story

e groupe Moniteur, confirme son succès.

Mais ce qui compte c'est qu'à l'issue du premier salon, nos exposants ont pu constater qu'exposer au SIMI était un investissement utile et rentable. D'ailleurs, 85 % d'entre eux reviennent d'une année sur l'autre, un taux de renouvellement sensiblement supérieur aux 70 % constatés en moyenne dans le secteur des salons professionnels.

BN : le groupe Moniteur, c'est une référence, vient d'acheter le SIMI au bout de deux éditions seulement. Pourquoi ?

Pourquoi ce groupe ? Et pourquoi si tôt ?

S.D : les deux premières éditions du SIMI en 2002 et 2003 ont connu un vif succès. En 2002 le salon a rassemblé 3 500 visiteurs et 100 exposants. Ces chiffres ont explosé en 2003 avec 185 exposants et 4 500 visiteurs.

Rappelons que l'immobilier d'entreprise, deuxième poste de dépenses après les salaires, pèse un poids considérable dans l'économie française. A titre d'exemple, le marché francilien représente : plus de 40 milliards de chiffre d'affaires annuel, 10 milliards d'euros d'investissement en 2004 ou bien encore 1,7 millions de m² de transactions de bureaux l'année dernière…

Un salon professionnel doit refléter la taille de son marché. Aussi, le SIMI devrait se développer à très grande vitesse dans les 3 prochaines années.

A partir de là, il y avait deux voies possibles : la croissance interne ou bien l'adossement à un groupe disposant de forces complémentaires aux nôtres.
On a estimé que le moment était venu pour choisir la deuxième option avec le Groupe Moniteur Celui-ci possède des produits (18 publications dont la Gazette des Communes ou le Moniteur des Travaux Publics, des salons à forte notoriété comme le Salon des Maires ou le Salon de l'Emploi Public) et une équipe de grande qualité en parfaite synergie avec notre savoir-faire.

En savoir plus :
www.salonsimi.com
www.groupemoniteur.fr

Réussir son Projet,
C'est choisir Aulnay !
AULNAY-SOUS-BOIS
Accessibilité remarquable
- au carrefour des autoroutes A1 et A3,
- à 4km de l'A86, à 2km de l'A104,
- à 12km de Paris
Environnement d'exception
- Paris Nord 2
- Parc des expositions de Villepinte
- Aéroports Roissy-CDG et le Bourget
Pôle économique diversifié
- 3e ville de la Seine Saint-Denis
- 5e rang économique de l'Ile de France
- plus de 3 000 entreprises
- 7 zones d'activités sur plus de 380 hectares
Au service des entreprises
La Maison de l'Entreprise et de l'Emploi propose un ensemble de services performants pour les entreprises :
- solutions de recrutement
- solutions d'hébergement (Pépinière d'Entreprises, Hôtel d'activités...)
- solutions de financement
Maison de l'Entreprise et de l'Emploi - 1, rue Auguste Renoir, 93600 Aulnay-Sous-Bois
Tél : 01 48 19 36 00 - Fax : 01 48 66 09 14
www.aulnay-m2e.com

Bâtiments vides à vendr
entretien

Mais que se passe t-il dans la Z

Bénéfice.net étant désormais installé (en urgence) dans la zone d'activité Tremblay-CDG, loisir nous est donné de regarder ce qu'est devenue, en quelques années, ce qui fut dans le temps une des zones d'activité les plus dynamiques du pôle de Roissy. Signalée très positivement dans le dossier immo d'entreprise de BN n°7 (page 18), elle accueillait alors 130 entreprises dont quelques fleurons comme Heidelberg, OM Pimespo, l'Oréal (le centre logistique Centréal) ou l'industriel Hourdain-Chaumeil. Aujourd'hui, tout ceux là sont partis (Heidelberg à Villepinte, l'Oréal va partir à Mitry), d'autres vont partir. Mais le plus fort c'est que les bâtiments sont restés vides.

Il faut dire que la zone est de plus en plus mal entretenue : herbes poussant sur les voies, propreté douteuse, point "d'information", autrefois splendide et pratique, aujourd'hui inutile, vandalisé et laissé à l'abandon, point "Poste" innommable.

Comment expliquer cela ? Outre les causes inhérentes à la stratégie de chaque entreprise pour sa localisation, il faut bien y voir un désintéressement de la municipalité pour défendre l'image de Tremblay en tant que ville accueillante pour les activités créatrices d'emploi. Profitant de la "rente" CDG et Paris Nord 2 (deux zones d'activités en grande partie situées sur le territoire communal, mais non aménagée par la commune- rappelons que le siège d'Air France est situé à Tremblay-), la ville fait comme si elle n'avait

plus besoin d'entreprises sur le territoire dont elle a la maîtrise. Ce qui est dommage : initiée intelligemment par l'ancien maire, le regretté Georges Prudhomme, la ZA Tremblay-CDG avait permis à des entrepreneurs issus de la commune de se développer, à l'instar de la société D. Péchon ou encore

re ou à louer en pagaille, douteux...

A Tremblay-Charles-de-Gaulle ?

Mopédis. Mais le maire communiste, F. Asensi est coincé : entre ses opinions politiques "anti-patrons" et le besoin de prendre en compte l'aspiration grandissante à la libre entreprise, y compris parmi la population de Tremblay, il ne sait pas quoi faire, à part présider discrètement une

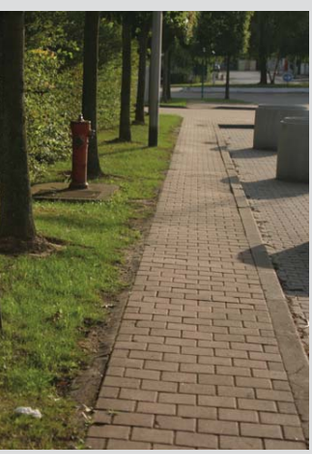
"association d'entreprise" qu'il a créée pour donner le change.

Ca fait un peu mal au cœur, quand on a connu la zone il y a dix ans, au moment ou, par exemple, j'avais organisé, alors Directeur du Développement économique de la Ville et avec les entreprises de Tremblay-CDG une grande convention d'affaire avec les services acheteurs d'ADP. Celle-ci avait été un grand succès et le modèle de toutes les initiatives de médiation inter-entreprises sur le pôle de Roissy qui se sont succédées depuis (avec plus ou moins de bonheur…).

Pourtant, la zone d'activité Tremblay-CDG est excellemment située : le long de l'A104, avec accès direct aux autoroutes, à 10 minutes en voiture de l'aéroport et du RER B (station Vert-Galant). Bien desservie en autobus, elle possède des locaux variés, de toutes tailles qui pourraient accueillir nombre de PME. Une action volontariste de promotion et de relookage de la zone d'activité, accompagnée de suggestions auprès des propriétaires des locaux serait nécessaire.

Mais on ne peut pas tout faire : préparer les cocktails d' "Entreprendre (?) à Tremblay" et désherber la voirie de Tremblay-Charles-de-Gaulle…

EV



un marc

Dans ce royaume du transport, de la logistique et de l'industrie qu'est le pôle de Roissy, on ne pouvait pas, un jour ou l'autre, ne pas évoquer les chariots élévateurs, tant ils font partie du paysage. Des chariots, il y en plein par ici, partout. Que ce soit pour les besoins des grandes entreprises comme Air France (sur l'aéroport CDG en général) ou PSA Peugeot Citroën, pour les entreprises situées dans les grandes bases logistiques comme Garonor, mais aussi pour celles d'une multitude de PME.

Au total, nous avons estimé entre 5 et 8000 le nombre de "chariots" toutes catégories confondues sur le pôle de Roissy (tel que le présente la carte Roissy 2015), sans compter le nombre de transpalettes et autres gerbeurs. L'essentiel du parc est constitué par les chariots "légers". Parmi ceux-ci, on distingue deux grandes familles : les chariots de magasinage (qu'on retrouve par exemple plus sur Paris Nord 2) et les "frontaux", internes et externes, plus adaptés par exemple, à l'activité sur CDG.

Les chariots élévateurs ont grandi avec la logistique.

On le sait bien, l'activité "logistique" est devenue une composante de plus en plus importante de l'économie moderne. Et qui dit logistique dit manutention. En augmentant ses volumes, la logistique a multiplié les entrepôts, souvent immenses, où sont non seulement entreposées les marchandises, mais où elles sont travaillées, assemblées, conditionnées, dispatchées (voir BN N°17). Ce faisant, elle a augmenté les diverses manutentions. Ce qui explique aussi l'augmentation de l'utilisation des systèmes de manutention et notamment des chariots élévateurs. Mais l'industrie, qu'elle soit grande ou petite est aussi une grande consommatrice de chariots. Le BTP aussi…

Un marché très convoité

Le pôle de Roissy, c'est un gros marché qui attire pratiquement tous les constructeurs mondiaux, soit directement, soit par l'intermédiaire d'agents ou de concessionnaires agréés.

Au niveau mondial, c'est Toyota qui est, depuis le rachat de BT par TAL (Toyoda Automatic Loom Works) en 2000, le leader des chariots élévateurs avec environ 115 000 chariots vendus. Avant, l'autre grand nom mondial des chariots c'était Clark. Mais celui-ci est désormais en liquidation judiciaire. Le marché en France est dominé par les grandes marques que sont, (dans le désordre et on ne peut les citer toutes) Fenwick-Linde, Nissan Forklift, BT France, Yale, Hyster, FranceTruck, Jungheinrich, Aprolis, Still, JCB, Manitou, Toyota, Caterpillar,

Plusieurs milliers de chariots élévateurs :
ché convoité sur le pôle de Roissy

Mitsubishi, Crown… Le monde du chariot est toujours en évolution : ainsi OM-Pimespo (groupe Linde) n'existe vraiment plus (leur siège est à louer à Tremblay), Jungheinrich a digéré MIC…

A notre connaissance, il n'existe pas, dans le public, d'étude de marché très récente, à part "Le marché des chariots élévateurs en France", d'avril 2000, que l'on peut trouver (pour 731 euros) sur le site www.plusdetudes.com . Le magazine "Logistiques Magazines", dans son édition d'avril 2004 publie un article intéressant sur le marché français et son évolution. En 2003 auraient été vendus un total de 45 600 chariots, soit une légère baisse par rapport à 2002 mais le journal précise que dans les grandes années il s'est vendu jusqu'à 60 000 unités. Pour janvier 2004 la progression des ventes était estimée à +20%, ce qui laissait présager une bonne année.

Sur ces chiffres français, c'est toujours Fenwick qui est le leader. N°1 des chariots de magasinage, N°1 des chariots frontaux électriques et thermiques. Le leader annonce 115 000 de ses chariots en service en France et affirme avoir vendu 29 100 chariots en 2003 dont 13 850 en France et 15 250 à l'export (y compris en Chine apprend-on), ce qui correspond en gros à plus de 50% du marché. Fenwick possède une usine en France (Châtellerault) qui a produit 23 850 chariots en 2003. Tout le territoire national est couvert par un réseau de 76 agences et concessions, dont celle, près de chez nous, de Gonesse.

Après Fenwick, c'est l'Allemand Jungheinrich qui vient en seconde position avec environ 18% de part de marché en France, suivi par BT (13%) qui appartient désormais donc au groupe Toyota. Toyota est présent en France pour ses propres chariots par l'intermédiaire de CFM Toyota, qui appartient au groupe français Manitou. Cette société revendique la deuxième ou troisième place, selon les classements, toujours difficiles. Aprolis c'est le nouveau nom de Bergerat Monnoyeur Manutention.

Sur le pôle de Roissy

Difficile, voir impossible, de savoir exactement les parts de marché de chacun sur le pôle, d'autant que les découpages entre vendeurs ne correspondent pas toujours. Mais il y a des acteurs présents et qui alignent des chiffres. Sur l'aéroport, c'est Yale qui domine maintenant avec SM Rental (voir l'article sur M. Simon), Clark étant dans une situation difficilement opérationnelle, des places sont à prendre . Yale France est installée à Paris Nord 2.

L'aéroport est un marché spécifique et plusieurs s'y sont cassés les fourches … Dans ce royaume de la location longue durée (5 ans environ), il ne sert à rien de poireauter… Mais il faut aussi un SAV très opérationnel, le plus souvent sur place. Ce qui rend le marché presque "captif".

Fenwick a lui une direction régionale à Gonesse. Le leader français, fort d'une équipe régionale de 83 salariés qui couvre le 93, le 95 et le 77 Nord affiche carrément 2600 chariots en parc dont 425 en location courte durée. Ses gros clients sont Air France (120 chariots en full service, avec bureau atelier de 4 techniciens sur place), qui représente,nous indique M.Sion, responsable de l'agence de Gonesse,

50% de leur CA sur la plate-forme, le reste étant fourni par France Handling, Servair, La Poste etc.

JCB, qui produit des engins de BTP produit aussi une gamme de chariots et est installé à Sarcelles. Aprolis (ex Bergerat Monnoyeur Manutention), avec sa gamme complète d'engins de levage (chariots frontaux Caterpillar, Mitsubishi, de magasinage Caterpillar, anti déflagrants MIAG mais aussi grues industrielles Valla etc.) a bien l'intention d'investir le marché de Roissy grâce à des acquisitions récentes…De même que le leader mondial Toyota qui, avec CFM Toyota, filiale de Manitou, vient de se réorganiser avec une Direction Ile-de-France basée à Cergy et de s'installer sur l'aéroport même (rue de la Jeune Fille). Enfin, un mot sur des "outsiders" ambitieux : "Taurand Service Manutention" (TSM), posté sérieusement en embuscade route de Roissy, au Vieux-Pays de Tremblay, à 10 minutes en chariot des zones de fret… (voir l'article qui leur est consacré plus loin).

Jungheinrich en numéro 2 ?

Un "gros" sur le secteur, c'est Jungheinrich. La filiale française de ce constructeur allemand, implantée depuis 40 ans, est, selon Jean-Louis Pépin, son "dircom", "la plus dynamique du groupe". Son agence de Paris Nord existe depuis 1981 et est installée à Paris Nord 2 depuis 1987. C'est M. Lanore qui dirige actuellement l'équipe, forte de 53 personnes dont pas moins de 34 techniciens et 5 vendeurs : SAV, services commercial, location, formation… L'agence Jungheinrich, dont le territoire est à peu près le même ici que celui du leader Fenwick, (93, 95, une partie du 60, un peu de 77) aligne lui 4 000 chariots dans son parc. Avec de gros clients comme Legrand (sur sa base logistique de Verneuil-en-Halatte), Exel à Mitry…". "C'est un bon secteur, souligne M. Lanore, un "pro" (23 ans de maison), "la logistique et les entrepôts sont importants mais notre stratégie s'oriente aussi, maintenant, vers l'industriel, avec nos "thermiques"…

Le marché de l'occasion : 15 000 chariots par an.

Un bon tiers, donc, du marché du neuf (sans compter les ventes de professionnels (de chariots) à professionnels. Les occasions proviennent des reprises lors d'achat de neuf mais aussi des retours de location. Le magazine "Logistiques Magazine" -déjà cité- fait état d'une étude récente de Fenwick sur ce marché. Il en ressort 68 % des occasions sont traitées par les réseaux de marques et 19% les revendeurs locaux, le solde étant vendus entre utilisateurs. Les acheteurs d'occasions sont des gros clients - plus de 15 chariots par établissement- (5%), des petits clients -moins de trois chariots par site- (30%) et le reste des clients moyens. Ce sont les chariots frontaux qui sont les plus demandés dans ce marché d'occasion, à cause de leur polyvalence. Ils sont en général âgés de 6 à 7 ans ce qui pose un problème d'adaptation aux nouvelles normes techniques. Il faut savoir que le reconditionnement d'un chariot usagé revient à 30 % de son coût. Dans son dernier "Trait d'union", le journal de Jungheinrich, Sébastien Eloir, responsable national "Location/Occasion" est clair : "le choix d'une occasion ne correspond pas au fait de ne pas pouvoir se payer du neuf. C'est souvent la bonne solution à un besoin bien identifié. Un marché existe…". Et le journal d'évoquer ses "Jungster", chariots d'occasion issus de la location courte durée (âgés de 18 mois maximum), "techniquement et visuellement proches du neuf, avec une garantie de 6 mois…".

Nouveaux
chariots électriques et thermiques BT
Gamme complète Cargo®
• Moteurs puissants et fiables, électriques, diesels ou gaz.
• Sécurité et confort.
• Centre de gravité très bas pour plus de stabilité.
• Système MOSFET haute technologie.
• Design et ergonomie.
• Transmission hydrostatique en série sur la gamme thermique.
• Accès aisé pour la maintenance.
• Mât à grande visibilité.
• Technologie AC.
info@bt-france.com
www.bt-france.com
À LA HAUTEUR DE VOS EXIGENCES
N° Vert 0 800 800 448
BT France

Le “Full service” bat son plein : 95 % sur CDG

Selon Michel Simon, de SM Rental, c’est Clark qui a introduit la notion de “full service dans les années 62/63 et cette technique de vente a commencé à se développer dans les années 74/75. Le Full service (plein service), c’est l’enfant naturel de la location longue durée. La location longue durée permet de la souplesse et des avantages fiscaux non négligeables. Selon M. Boullu, technico-commercial de BT France, qui s’occupe du marché de Roissy, la LLD représente 68 % du marché national. C’est la notion de full service qui a “boosté” la location longue durée, selon Logistiques Magazine, et l’on pourrait rajouter la baisse des taux d’intérêts, qui représentent 4 à 4, 45% du coût, selon Michel Simon. Autrement dit, les vendeurs de chariots s’occupent de toute la maintenance au moyen d’un contrat, ce qui facilite la vie de l’utilisateur. Le full service se généralise, au point que presque toutes les marques ont mis au point des formules inédites de service à l’instar de CFM Toyota qui a créé une enseigne spécifique “Actis Location” (voir la publicité dans ce dossier) pour pousser le service jusqu’au bout. Toujours selon M. Simon, le full service représente 60 % de la location sur l’ensemble du marché et 95% sur Roissy CDG, qui est typiquement le marché de la LLD.

TEST N° 5
TESTEZ NOTRE REACTIVITE !
Le plus grand réseau de France toujours à votre écoute pour une réactivité exceptionnelle
ACTIS Location
RÉSEAU TOYOTA
0 821 801 803
0,12 € ttc/min

INVEST CONSEIL

Immobilier d’entreprise-Transactions financières

Invest Conseil est spécialisée dans les transactions immobilières : entrepôts, bureaux, locaux mixtes.
Invest Conseil est également promoteur immobilier dans le domaine des locaux d’activités.

Retrouvez-nous sur notre site : www.invest-conseil-immo.com

Nous sommes à votre service
J.C Le Dauphin
Directeur

Tél : 01.34.64.15.62 **E-mail : contact@invest-conseil-immo.com**

17 centre artisanal de la Mare II - 10 avenue du Fief - PA des Béthunes - 95 310 Saint-Ouen-l’Aumône.
BP 89223. 95077 Cergy-Pontoise cedex. Carte n° T525, préfecture du Val d’Oise. Caisse de garantie FNAIM

Taurand

Parmi les nombreux opérateurs qui s'occupent des chariots élévateurs dans notre région, la société Taurand Service Manutention (TSM) a retenu particulièrement notre attention. Cette petite société, basée à Tremblay depuis 1989 est spécialisée dans la maintenance et vente de chariots d'occasion. Mais, avec sa société sœur STAM, elle importe désormais des chariots élévateurs fabriqués en Chine. On les connaît depuis longtemps : ils sont au Vieux-Pays.

C'est Claude, le père de Fabrice Taurand, le gérant de TSM, qui a commencé. En 1989, cet ancien de Fenwick, spécialisé dans la vente et le SAV à l'export, n'apprécie pas trop les changements intervenus chez le numéro 1 du chariot. Il décide de s'installer, chez lui, rue du Limousin à Tremblay, comme artisan. Il fera du dépannage avec un des ses fils, Christophe, pendant 10 ans.

En 1998, Fabrice rejoint l'équipe Il veut développer l'action commerciale. C'est que, lorsqu'on entretient des chariots, on est bien placé pour en vendre, surtout d'occasion. Mais aussi des neufs… Les deux frères créent alors une SARL, TSM, qui reprend en location gérance l'activité paternelle. Fin 1999, pour faire face au besoin de place qui se fait sentir, TSM s'installe dans 150 m² dans la cité artisanale municipale rue Cruppet, au Vieux-Pays de Tremblay. La visibilité de leur panneau de signalisation, sur cette route très fréquentée qui mène à l'aéroport, leur vaut des appels de nouveaux clients. Les ventes d'occasion s'envolent, d'autant plus que le marché se développe en France. Parallèlement, TSM se rapproche de OM Pimespo France, dont le siège est à Tremblay depuis 1994. Et se met à vendre aussi, des chariots neufs de cette filiale du groupe allemand Linde, par ailleurs propriétaire de Fenwick et leader européen. TSM en profite, grâce à la maintenance que OM lui soustraite, pour nouer des relations privilégiées avec les clients. Ceux-ci, finalement connaissent davantage l'équipe Taurand que le fabricant de la marque OM, qui, en plus sera en difficulté sur le marché (le siège va fermer).

"C'est la maintenance qui est primordiale, explique Fabrice Taurand. *Tous les constructeurs n'ont pas la capacité à faire de la maintenance. Au contraire, la maintenance signifie pour eux plus de personnel, des problèmes de formation. Alors qu'avec des structures légères comme la nôtre, notre proximité, la fidélité de nos techniciens, les clients sont toujours satisfaits. Ce qu'ils veulent, c'est que le chariot marche".*

La route de Roissy…

L'affaire se développe tant et si bien qu'il faut de l'espace supplémentaire. Or, l'ancien garage Renault du Vieux-Pays se libère route de Roissy. En 2000 c'est le déménagement dans des locaux plus adaptés, mais toujours bien visibles sur cette route stratégique de l'aéroport. L'aéroport, où tournent des milliers de chariots…Entre temps l'équipe TSM passe de 4 à 12 employés.

Le partenaire OM Pimespo allait bientôt quitter le marché. Il fallait s'y préparer…Fin 2001, c'est quasiment la fin pour le constructeur. *"Or, les clients,* insiste Fabrice, *nous connaissent nous. C'est nous qui étions le relais entre OM et eux, que ce soit pour les questions commerciales et, naturellement, pour la maintenance".*

Tremblay Vieux-Pays

Service Manutention a de l'ambition

Petit à petit, Taurand convainc ses principaux clients de leur confier en direct la maintenance de leurs chariots, que OM aurait souhaité confier à ses "cousins" de Still (qui appartient aussi au groupe Linde)…

C'est à ce moment qu'intervient Johann Peyroulet, le cousin (vrai celui-là) de Fabrice, qui a fait l'Ecole Centrale et une école de commerce. Johann connaissait bien TSM, et donnait déjà coups de main et conseils à son cousin, qui, comme tout jeune chef d'entreprise, découvre l'angoisse de la solitude…Ils s'entendent bien. L'idée vient vite qu'ils pourraient travailler ensemble. C'est que la situation d' OM était grosse de risques pour TSM. *"On ne pouvait pas vendre les chariots des "grands", installés sur le marché français",* raconte Johann. Alors ils sont allés en Allemagne et aux Pays-Bas, là où le marché de l'occasion était plus avancé qu'en France. *"On a vendu du Linde d'occasion, acheté là-bas"*. Linde, c'est sous cette marque que sont vendus les Fenwicks dans ces pays. *"C'était l'idéal pour nous, compte tenu de l'expérience de mon père sur ces chariots. Ainsi, on savait choisir les meilleurs modèles"*… Dès octobre 2002 les premiers chariots d'occasion d'outre-Rhin sont vendus par TSM et ça marche.

"C'était une solution à court terme, explique Johann. *On ne pouvait pas développer à l'infini cette formule. Les marques en France auraient fini par réagir. Tout bien pensé, il nous fallait trouver du matériel neuf à vendre".*

La route de la Chine…

Et c'est là que l'aventure internationale commence. Johann, avec ses relations, était en contact avec des cabinets internationaux spécialisés dans les achats (sourcing). Ces cabinets savent où trouver quoi, ils ont la méthode pour vérifier la qualité, l'approvisionnement, les prix…

Or, désormais, pour trouver du matériel pas cher et de qualité, c'est en Chine qu'il faut aller. Et Yoann d'expliquer. *"Le Japon, culturellement, est un gros utilisateur de chariots élévateurs (c'est un petit pays et il y a peu d'espace...). Or les Japonais, afin de pouvoir exporter leurs chariots en Europe, ont fait comme pour leurs voitures. Ils ont construit des usines de montage chez nous. Or les coûts, désormais, deviennent très chers en Europe, comparativement à la Chine. Ils les ont fabriqués, de plus en plus, comme beaucoup d'autres choses, là-bas. Les avantages, outre les coûts, sont importants : proximité, performance des Chinois, boom économique local. Ils ont créé ainsi des joint-ventures avec des partenaires chinois. Ceux-ci ont ensuite, le plus souvent, acquis le savoir-faire, à l'aide des technologies japonaises".*

Fabrice et Johann vont au Japon, puis en Chine et, de fil en aiguille, conseillés par leur cabinet de sourcing, trouvent un fabricant chinois (près de Shanghai) qui correspond au marché européen : STAM, dont les chariots sont équipés de technologie nippone.

Et c'est parti. En janvier 2003, une première commande d'essai est passée par TSM. En mars, les premiers chariots STAM arrivent. Ils sont testés en utilisation intensive, chez un client qui travaille en 3 X 8. Le problème d'approvisionnement de toutes les pièces détachées est réglé. Tout va bien, l'essai a marché. Les vraies importations peuvent commencer.

Mais ce n'est pas le tout. Pour importer, il faut une structure ad-hoc. Et il faut de l'argent. Johann propose à certains investisseurs de ses relations de participer au capital. *"On était contents, plusieurs étaient intéressés. On a pu choisir nos partenaires financiers".* En juillet 2003, la SAS STAM, au capital de 37 000 euros est créée. Elle a signé un contrat d'exclusivité sur la France avec le fabricant et dispose de toute la gamme de chariots, de 1 à 10 tonnes, thermiques ou électriques.

C'est STAM qui importe et c'est TSM qui distribue. *"STAM-TSM, c'est le duo gagnant"*, s'exclament en chœur les jeunes dirigeants qui veulent se développer maintenant sur tout le territoire français. *"Mais on a de la chance d'être sur le pôle de Roissy : c'est une zone porteuse".*

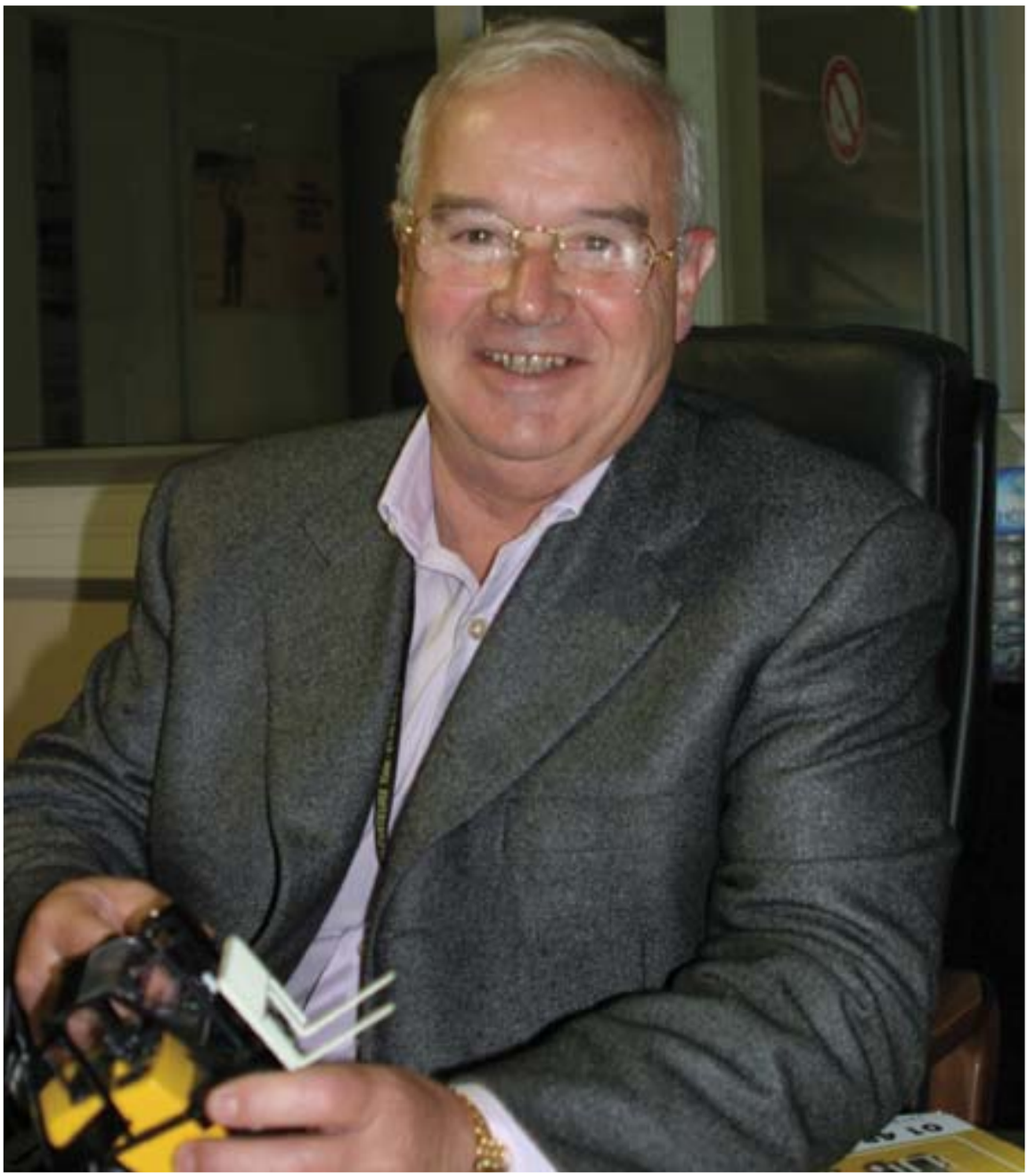
Plus de 170 chariots seront vendus en 2004 dont 100 STAM.
Et, fait important pour la société, l'arrivée au sein de l'équipe de Pascal, l'ancien directeur des ventes de …OM Pimespo.

On leur souhaite longue vie !

EV

Michel Simon : l'homme des chariots élévateurs sur les aéroports

Quand vous évoquez la marché des chariots élévateurs sur la plate-forme de Roissy avec les professionnels, qu'ils soient utilisateurs ou vendeurs, un nom revient sans cesse : celui de M. Simon. Michel Simon, c'est le dirigeant de la société SM Rental, concessionnaire exclusif de la marque Yale sur les aéroports parisiens, et depuis trois ans, sur ceux de province. Il "pèse" 35% du marché de Roissy (évalué à au moins 1000 machines) !



En 1988 il quitte le leader de l'époque Clark, pour lequel il travaillait depuis 1974 pour s'installer comme loueur indépendant. Bien placé, il loue du Clark, du Yale. En 1993, il devient distributeur officiel de Yale sur la Seine-Saint-Denis (un des plus gros départements utilisateurs de chariots) et surtout sur les aéroports parisiens : Orly, Roissy, Le Bourget…Année après année, il devient le deuxième opérateur sur Roissy CDG, après Clark. Aujourd'hui, il règne sur un parc personnel de 350 machines (la plupart en location longue durée), sans compter les "full services" (contrats d'entretien) que les nombreux utilisateurs d'autres marques lui confient.

Sa base à lui, c'est son établissement de FRET 3 à CDG. C'est une véritable "clinique" du chariot élévateur. Entretien courant, réparations, tout est fait depuis cet emplacement stratégique situé en zone réservée. On y trouve, outre la direction commerciale, un atelier de serrurerie, une cabine de peinture, un magasin de pièces détachées, une zone de stockage extérieure, le tout sur 400 m^2. L'atelier est si pratique que sont aussi réparés et entretenus les autres "engins de pistes".

"Nous avons un avantage incomparable avec notre présence ici", C'est ce que nous a confié M. Simon, à l'occasion d'une visite de ses installations. C'est vrai que être "sous douane" est un plus, car l'essentiel de l'activité des chariots sur CDG est en zone réservée. Les employés de SM Rental ont tous un badge, un permis "piste". Un problème, une urgence ? Avec toute sa logistique sur l'aéroport, SM Rental est un partenaire rapide et fiable, et ça, c'est ce qui compte quand on travaille avec des chariots.

C'est d'ailleurs sur la qualité de service que Michel Simon, peut-être bien avant les autres, s'est taillé sa réputation.

"C'est ce qui fait tout. J'ai eu mon premier client en 1974, se rappelle t-il devant nous, *"et je l'ai toujours…"*. Le marché de CDG est grand. Pour les entrepôts et les pistes, bien sûr. Mais aussi pour les chantiers. L'aéroport est toujours en travaux et qui dit travaux dit besoin de chariots. Et SM Rental loue des chariots tout de suite, à l'heure, au mois, à l'année…

L'homme de Yale

SM Rental distribue les chariots Yale sur les aéroports français et en Seine-Saint-Denis. Un autre département est à l'étude. Yale est une société américaine créée par Linus Yale en 1844. C'est aujourd'hui la propriété de la multinationale US NACCO Industrie Inc (cotée au NYSE : NC). NACCO, c'est aussi la marque Hyster. C'est le deuxième constructeur mondial actuellement.

Autrement dit, l'avenir se présente favorablement pour cet ancien de chez Clark, qui pense bien prendre les places abandonnées par l'ex premier mondial aujourd'hui disparu en tant que constructeur européen.

EV

Contact SM Rental :
01.48.62.42.88
En savoir plus sur Yale :
www.yale-europe.com

Informez vous sur les financements Européens ouverts aux entreprises du Val d'Oise, à proximité de l'Aéroport Roissy-CDG

Prenez contact avec le Comité d'Expansion Économique du Val d'Oise, dans l'aéroport de Roissy-CDG :

val d'oise le département
Comité d'expansion économique

01 48 79 61 12
http://www.ceevo95.fr

Espace Information Entreprises
Val d'Oise
SNCF Aéroport Charles-de-Gaulle
BP 30042
95716 ROISSY CDG CEDEX

GONESSE

TERRITOIRE DE DEVELOPPEMENT POUR LES ACTIVITES ECONOMIQUES

- **Les parcs d'activité de Gonesse**
La Grande Couture, La Calarde, les Cressonnières, la Grande Vallée, l'Entrée Sud, Paris Nord 2 (zone commerciale)

- **Le Triangle de Gonesse**
le pôle d'excellence du territoire de Roissy

La Poste y a installé son Centre de Tri du courrier le plus grand de France, le plus moderne d'Europe

- Une localisation idéale prise en compte par l'AFPA pour y construire son nouveau centre de formation
- Des entreprises prestigieuses :
Centre de Recherche Européen AKEBONO, SOFRABRICK, EUROCOPTER, USINES CENTER, SOCOTEC...

Le futur centre de formation de l'AFPA (Architecte : Joël Friant)

Tel 0134451057

Fax 0134451095

E-mail vbryche@mairie-gonesse.fr

Ville de Gonesse

Le 1er thermique gaz

qui offre une véritable alternative au chariot électrique !

- La compacité et le respect de l'environnement d'un électrique
- Les performances et l'autonomie d'un thermique

	Standard Thermique 2,5 tonnes	Standard Electrique 2,5 tonnes	NISSAN LX Thermique 2,5 tonnes	NISSAN LX Thermique 2,5 tonnes
roues	pneus pleins souples	pneus pleins souples	pneus pleins souples	bandages
largeur hors tout	1157 mm	1180 mm	1175 mm	1070 mm
longueur au talon des fourches	2605 mm	2330 mm	2360 mm	2320 mm
rayon de giration	2250 mm	1980 mm	2050 mm	1990 mm
largeur d'allée avec une palette 1000 x 1200 mm en travers	3905 mm	3645 mm	3635 mm	3600 mm

- Nouveau moteur NISSAN K 21
- Injection directe gaz
- Gestion électronique de la carburation
- Consommation réduite de 20%
- Epurateur catalytique 3 voies
- Sonde Lambda sans entretien

· Co : - 94% · HC : - 98% · Nox : - 98%

NISSAN FORKLIFT préconise TOTALGAZ

LX - GAMME COMPACTE 1,5 à 3,6 tonnes

NISSAN FORKLIFT

NISSAN FORKLIFT FRANCE
Parc de Pissaloup – 13, avenue Jean-d'Alembert
B.P. 123 - 78194 Trappes Cedex
Tél : 01.30.69.25.59 / Fax 01.30.66.72.31
E-mail : industrie@nissan.fr - www.nissan.fr

SOYEZ PRIVILEGIES !

JE VEUX RECEVOIR BENEFICE.net

à mon nom et à mon adresse.

Je souhaite adhérer à l'Association

"LES LECTEURS DE BENEFICE.net"(loi 1901)

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

.....

Facultatif : Profession .....

Facultatif : Téléphone .....

E. mail .....

Je joins un cheque de 16 euros (cotisation normale)
31 euros (j'aime vraiment bien)
76 euros (ou plus) (je soutiens l'association).

signature :

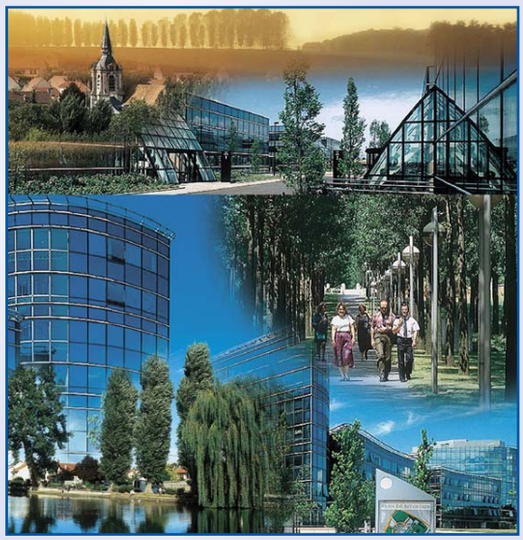
J'ai bien noté que les statuts sont disponibles à l'adresse de :
"BENEFICE.net",
52 avenue Marcel Paul - 93297 Tremblay-en-France CEDEX
à laquelle j'envoie le présent bulletin.

ROISSY PORTE DE FRANCE

200 HECTARES DISPONIBLES SUR LE PÔLE DE ROISSY
PROXIMITÉ DIRECTE AÉROPORT PARIS-ROISSY CDG

UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE
POUR RÉUSSIR VOTRE IMPLANTATION

- Chennevières-lès-Louvres
- Epiais-lès-Louvres
- Fontenay-en-Parisis
- Fosses
- Le Thillay
- Louvres
- Marly-la-Ville
- Puiseux-en-France
- Roissy-en-France
- Saint-Witz
- Survilliers
- Vaud'Herland
- Vémars
- Villeron



ROISSY PORTE DE FRANCE COMMUNAUTÉ DE COMMUNES

COMMUNAUTÉ DE COMMUNES ROISSY PORTE DE FRANCE
Service des Affaires Economiques et de l'Emploi
6 bis av Charles de Gaulle - 95700 Roissy-en-France
Tél. : 01 34 29 03 06 - Fax : 01 34 29 45 88
E-mail : acoudray@roissy-online.com - Web : http://www.roissy-online.com

SEEVIA Consulting

Infogérance, Hébergement,
télé-exploitation, micro-gérance

au cœur de la Paris Nord II
SEEVIA

SEEVIA participe à l'évolution de votre système d'information, depuis l'étude des besoins, le design & la mise en œuvre de nouvelles solutions, l'audit & l'évolution des systèmes existants jusqu'à l'infogérance/TMA (tierce maintenance applicative) & l'hébergement de vos systèmes.

SEEVIA,
10 ans d'expériences
cotée en bourse sur le second marché

PME/PMI & grands comptes

Vedior Bis, EDF, VVF, Brandt, Société Générale, Keops, Midas, RAM Gamex, PSA, Eramet, CFPB ...
Ont confié la gestion de tout ou partie de leur système à SEEVIA

01 55 57 20 20

SEEVIA
Siège : 306 Bureaux de la colline – 92210 Saint-Cloud Cédex
Agence Paris Nord II : (c/o IXEUROPE) 167 rue de la Belle Etoile BP 50081 – 95948 CDG Cédex
Tél : 01 55 57 20 20 - Fax : 01 55 57 30 90 - business@seevia.fr

Vivre l'informatique autrement

La fiabilité d'une marque

La performance en toute sécurité avec la nouvelle série N

- Nouvelle motorisation non polluante et silencieuse
- Poste de conduite ergonomique à visibilité panoramique au design moderne
- Sécurité renforcée : Capteur de présence pour neutralisation des fonctions hydrauliques et de translation
- Accès facilité pour l'entretien et intervalle de maintenance espacé.

Nous nous engageons à vous fournir le meilleur service pour votre matériel : Aprolis, avec 800 personnes dédiées au service après-vente, vous offre toutes les solutions de service adaptées à vos besoins.
Une expertise en maintenance de matériels unique dans le secteur de la manutention, nos équipes sont à votre écoute.

Appelez-nous au 0 826 106 126*
*0,15 € la minute

CAT Lift Trucks

www.catlifttruck.com

www.aprolis.com

Aprolis Solutions de Manutention

La Brasserie du Terroir à Roissy-Ville : une valeur sûre

200 couverts par jour

Ca fait partie des rares valeurs sures en matière de restaurant sur le pôle de Roissy. "Valeur sure", ça veut dire chez nous qu'on a jamais de (désagréables) surprises. Autrement dit, on mange toujours bien à la Brasserie du Terroir, que beaucoup l'appellent encore "La Dîme".

C'est que le nom a une histoire. C'est en 1991 que Gilbert Bouvier, le patron, rachète le restaurant. Gilbert, c'est un "vieux" de CDG. Il a fait l'ouverture de l'aéroport en 74, au sein de l'Alsacienne, une société (allemande !) de nettoyage d'avions. Puis il a fondé Air Services. En 91 donc, il confie en gérance le resto à un ami, jusqu'à fin 95 où il reprend directement l'affaire. C'est que "La Dîme" périclitait et qu'il fallait réagir. D'où le changement de nom voulu par Gilbert, car aujourd'hui encore, le nom de la Dîme évoque chez certains de mauvais souvenirs…

Mais le temps a passé. Et "La Dîme", la nouvelle, est redevenue l'un des meilleurs restaurants de la région. Beau cadre, accueil chaleureux. C'est un des rendez-vous de la communauté aéroportuaire : transitaires, cadres et patrons de PME, douaniers, la maison compte de nombreux fidèles. Les repas sont souvent précédés de quelques tournées mémorables d'apéros ! Ce qui est bien aussi, c'est que c'est ouvert le soir, même tard. Et ce qui est sympa, c'est que Gilbert et sa femme Brigitte se mêlent volontiers aux joyeux groupes qui animent le bar.

Mais c'est surtout la cuisine qui attire une clientèle nombreuse, venue parfois de loin, ou de tout près, vu la proximité des hôtels de Roissy-Ville et de Paris-Nord 2. Ou encore la clientèle des "Salons". Ainsi, ce n'était pas la peine de venir manger pendant "Maison et objet" : la salle était pleine à craquer pour plusieurs services…

On y trouve aussi de charmantes créatures…

Du bison, mais plus d'Angus

Heureusement, ce n'est pas toujours comme ça, mais on compte en moyenne deux cent couverts par jour. C'est qu'on y mange bien. Autour d'un menu-carte (15 à 20 euros sans la boisson), le choix est large. Salades composées ("Poitevine", "Lyonnaise" etc) ou les excellent harengs pommes tièdes (on vous sert carrément le plat et vous vous servez à volonté), les œufs en meurette Beaujolais (extras !), du foie gras maison... Puis d'excellentes viandes (l'onglet est généreux), andouillettes, confit de canard…Les amateurs (il n'en manquent pas) apprécieront les spécialités comme la tête de veau sauce gribiche (un restaurant français qui sert une bonne tête de veau ne peux pas être mauvais…), une Choucroute du Terroir (+7 euros quand même)…

Mais ce qui fait aussi la réputation de la maison, c'est le bison ! Cette viande est délicieuse, maigre, goûteuse et… sans cholestérol (ou presque). En grillade, en tartare (sublime) ou en Strogonoff, on n'est jamais déçu et les parts sont copieuses, accompagnées de sauce à la demande.

Les vins et les desserts sont à la hauteur du reste. En plus, l'équipe de service est aux p'tits soins, et le cuisinier doit être génial…

Un regret : il n'y a plus d'Angus à la carte (il y en avait avant). "Black Angus", c'est le nom d'un célèbre race bovine écossaise, qui est, d'après moi, la meilleure au monde. Je crois qu'il faut secouer le patron pour qu'il en remette. Faites comme moi, harcelez-le !

EV

5 chemin de la Dîme.
Roissy-en-France.
Tél. : 01.34.29.80.90
Fermé samedi et dimanche (c'est dommage).
Vous y trouverez "Bénéfice.net".

Nord Stock Chem

N.S.C. NORD STOCK CHEM

ENTREPOTS DE STOCKAGE
&
PREPARATION DE COMMANDES
Sur un terrain de 1.7 hectares

- 5200 m² d'entrepôts
- Des équipes spécialisées

NORD STOCK CHEM
48 allée des Erables - ZAC PARIS NORD II
93420 VILLEPINTE - France
Tél 01 49 38 47 65 Fax 01 48 63 00 08 www.nordstockchem.com
Siret 402 984 090 00017

Depuis treize années,
à quelques minutes de chez vous!!!

Important

Important

Une offre de maintenance informatique originale, Spécialement conçue pour les TPE & PME/PMI, SANS COUPONS & SANS LOYER AUCUN...

L'offre Informatique "LIBERTE"

- Formations informatiques,
- Développement de logiciels,
- Réseaux Microsoft & Novell,
- Internet/Communication/Sécurité,
- Vente de matériels et logiciels,
- Déploiements Informatiques,
- Gestion de Parcs Informatiques

Contactez-nous vite pour en savoir plus !
Tel : 01.34.04.92.12
contact : M. PORTE

Agrément : COMPAQ, HP, IBM, CANON, 3COM, CISCO, NETGEAR, MICROSOFT

Ils nous témoignent leur confiance !

Le Figaro - PSA - Essilor - Geodis logistic - Schneider Electric Bova France - Hyster France - Ducker Research Europe - Jaguar Les Restaurants du Cœur - Wirtgen France - L'Oreal Et beaucoup de TPE...

@ http://www.ades-info.fr

Cette nouvelle rubrique, ça fait longtemps qu'on voulait la créer. Pourquoi ? Pour plusieurs raisons. Un, malgré les efforts de certains et de quelques mairies, on ne peut pas dire que la vie culturelle ou les loisirs soient bouillonnants sur le pôle de Roissy. Deux, le soir, sur toute l'étendue du pôle, y'a pas grand-chose : la plupart des restaurants sont fermés, et n'essayez pas de trouver un endroit sympa, genre pub ou brasserie joyeuse pour aller boire un coup en compl[illegible] et [illegible]us.

Troisièmement, des dizaines de [illegible] personnes résident dans les hôtels du pôle à l'occasion de séminaires, des salons ou à l'occasion de sessions de formation. Nombre d'entre elles tiennent à en profiter pour sortir dans cette ville magnifique qu'est notre capitale.

A tous, nous allons faire découvrir des bonnes adresses, des bons "plans" comme on dit maintenant. Et Paris n'en manque pas ! Restaurants, spectacles, ballades, expositions, boites de nuit ou bars, "branches" ou non, hôtels luxueux ou insolites, le choix est immense. Encore faut-il faire le bon !

Au Tuz
Soirée orientale

On aurait pu commencer la rubrique par un plan auquel peu de monde à pensé : un petit week-end en amoureux dans un grand hôtel de luxe comme l'Intercontinental. Un coup de fil à la réservation, on sait que la période est un peu creuse : y a moyen de discuter sérieusement le prix d'une suite quasi princière : plus de 50% de remise. Bingo. Et là, tranquille. Pas de problème de voiture, de parking. Les loisirs et les restaurants ne manquent pas dans le quartier. Et puis, un petit plaisir de plus : quelques achats chez Fauchon à côté : homard, foie gras, oeufs de saumon, bordeaux grand cru, cognac Delamain…
Le tout introduit en douce dans la suite (c'est interdit). Le reste, vous devinez : le pa-nard…

Mais ça ne sera pas ça pour cette première. Il n'y a pas que le luxe dans la vie ! Cette fois, on emmenera près de chez moi, dans le XXème arrondissement. C'est un quartier populaire, dans le bon sens du terme. Il y a toujours eu, depuis au moins le 19ème siècle, beaucoup d'étrangers dans ce coin de Paris, à Belleville ou à Ménilmontant. Polonais, Italiens, Espagnols, Arabes, Africains… Et, de plus en plus, Chinois (Belleville est devenue la deuxième Chinatown de Paris), Turcs et Kurdes. Beaucoup ont fait souche. Au passage, tout s'est toujours bien passé entre ces différentes communautés et les Français autochtones… Pas de "problèmes d'intégration" comme on en voit, ou plutôt comme on les entretient en banlieue. Les étrangers qui arrivent à Paris considèrent leur installation comme une chance de pouvoir travailler, dans la liberté, qu'ils n'ont pas pu avoir, pour la plupart, dans leur pays d'origine. Ici, à part une poignée de voyous, tout le monde respecte tout le monde et ça marche sans qu'on ait besoin de faire de grands discours…

On voit de plus en plus de Turcs et de Kurdes. Beaucoup travaillent dans les ateliers de confection. Certains ont ouvert des "grecs", comme un peu partout en Europe. Incroyable ce succès des "Salade, tomate, oignon ?" comme je les appelle. C'est comme le Mac Do, on aime ou on n'aime pas, mais c'est rapide, c'est bon, c'est pas cher et c'est ouvert tout le temps.

Mais Turcs et Kurdes ont aussi ouvert de vrais restaurants. Comme Dilbaz et son beau-frère Mehmed.

Gölü
dans le XXème

Le matin, quand je sors de mon parking, je passe toujours devant le Tuz Gölü, un restaurant turc. Je l'ai vu d'année en année embellir sa devanture. Depuis 2 ans on pouvait lire sur celle-ci "Vendredi et samedi soir : Danseuse orientale". Diantre ! Je devais y aller, au moins pour voir. Et puis, le temps a passé et j'oubliais à chaque fois, plutôt attiré vers le quartier de l'église du Jourdain, par l'excellent couscous en face du G20 ou bien par un Kurde situé vers les bas de Belleville. J'y ai repensé récemment et on y est allé, un vendredi soir, en famille. Excellent accueil de Mehmed, qui est au service. En apéritif, je me mets au Raki, d'autant que je suis à pied… Pendant qu'on commençait à manger les entrées (un tarama maison pour moi, super, rien à voir avec celui acheté au supermarché), le restaurant se rempli pratiquement d'un coup. 60 couverts environ. Quelques moments plus tard, les lumières s'éteignent, et, surprise (on l'avait oublié) une superbe jeune femme légèrement vêtue : la danse du ventre commençait !

DILBAZ : Patron et cuisinier

Ah quel plaisir ! Quelle belle fille ! Les yeux de tous les convives convergent vers les seins généreux et qu'on devine "tenir la route", malgré les solides armatures du soutien-gorge. Déhanchement langoureux, sourire permanent et individualisé de la jeune fille qui vous permet de rêver un moment en sirotant un verre de l'excellent Yakut, un vin de là-bas. Faut pas rêver. Mais le plaisir des yeux suffit bien à ce moment. Ah, si ! Y'a un moyen d'en avoir plus : faire comme les autres et glisser un billet entre les seins ou sur le haut de la longue jupe dorée… Et voilà qui est fait ! Entre deux shows, les gens se mettent à danser au milieu de la salle. Voici le restaurant transformé en boite de nuit provisoire… Mehmed, qui fait un peu play-boy, ne se gène pas pour inviter à danser : c'est qu'il y a beaucoup de femmes (et des belles) dans la clientèle, venues entre copines…Paris est la ville où l'on trouve le plus de célibataires…

J'y suis retourné deux vendredis de suite. Toujours parfait. La salle toujours remplie. Les gens y viennent en famille. Plutôt décontractés. Des gens du quartier, bigarrés, à l'image de la société. J'ai vu "mon" couturier turc installé pas loin. Mais on y vient aussi de loin, m'assure le patron, avec qui je me suis entretenu quand je lui proposé de vanter son resto qui m'a tant plu, (et vous savez que je suis difficile) dans Bénéfice.net.

Très gentil, très commerçant le patron, Dilbaz, cuisinier depuis l'âge de 13ans. Lui et son beau-frère ont repris le restaurant depuis 1 an. Dilbaz est très connu dans le milieu. En France depuis 1981, cet homme de 45a a travaillé 5 ans à Rouen, 4ans à Dieppe, puis à Paris. "Je fais une cuisine légère", me dit-il tout de suite. Et c'est vrai. Contrairement aux idées reçues, cette cuisine orientale n'est pas grasse du tout. Elle aurait même parfois des côtés "diet" comme ce délicieux "Cacik" (concombre, yaourt, ail) ou ce Patlican Salatasi (aubergines hachées aux oignons)…La carte est abondante. Le chef fait ses courses tous les deux jours et tout est archi frais. Poisson, viandes en sauce, grillades, (sis-kebab). J'ai à plusieurs reprises apprécié un assortiment d'entrées : salades, crudités, trucs au yaourt, à la tomate… C'est bon, y'a du goût, les papilles réagissent : ça devient rare. Après, un "Saç" ou plat du berger : agneau aux légumes, pimenté selon votre souhait…

Allez-y le vendredi ou le samedi soir, pour profiter de la belle danseuse (une Marocaine). Vers 19h30, comme ça vous aurez le temps d'apprécier l'ambiance tranquille. On s'y sent bien. De quoi changer d'avis sur l'entrée de la Turquie dans l'Union.

Les prix ? Très corrects. Le midi un menu à 9 euros. Sinon à 14 ou 18.50. A la carte, comptez 18/20 euros, danse du ventre comprise. C'est bien !

EV

Tuz Gölü
(Lac salé en français) :
83 rue Pixérécourt
75020 Paris
Tél. 01 46 36 73 74

S.M. RENTAL

CHARIOTS ELEVATEURS

Votre partenaire logistique

LOCATION - VENTE - SAV

Yale

01 48 62 42 88 • Fax : 01 48 62 68 22

YALE PARIS NORD • AÉROPORT ROISSY CDG